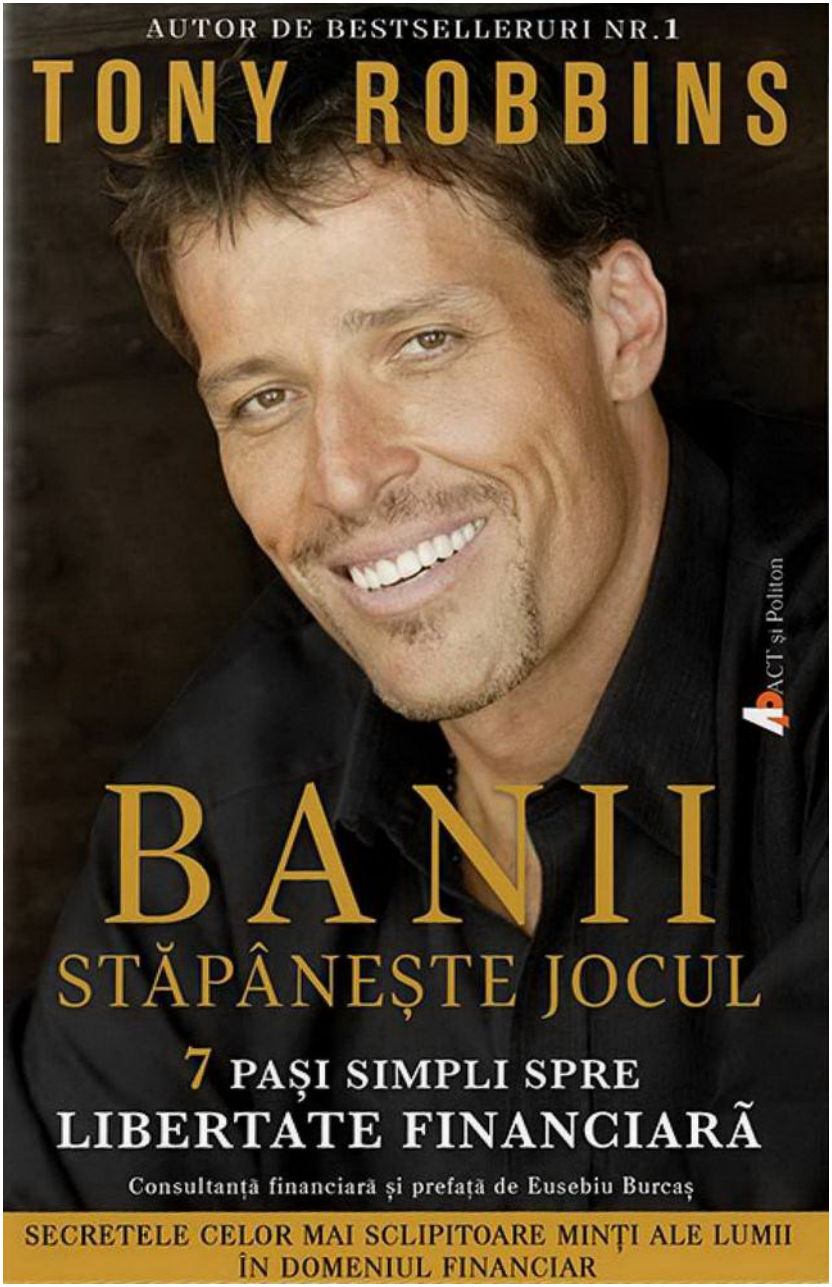

AUTOR DE BESTSELLERURI NR.1
TONY ROBBINS
ACT și Politon
BANII
STĂPÂNEȘTE JOCUL
7 PAȘI SIMPLI SPRE
LIBERTATE FINANCIARĂ
Consultanță financiară și prefață de Eusebiu Burcaș
SECRETELE CELOR MAI SCLIPITOARE MINȚI ALE LUMII
ÎN DOMENIUL FINANCIAR

BANII

STĂPÂNEȘTE JOCUL

BANII
STĂPÂNEŞTE JOCUL
M
7 PAŞI SIMPLI SPRE LIBERTATE FINANCIARĂ
TONY ROBBINS
Traducere din limba engleză: Romică Lixandru

2016
MONEY Master the Game
Copyright e 2014 by Anthony Robbins
Originally published by Simon & Schuster în 2014
e 2016 Editura AC şi Politon pentru prezenta versiune românească Editura AC şi Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România, C.P. 050202. tel: 0723 150 590, e-mail: officeactsipoliton.ro.
www.actsipoliton.ro/www.actsipoliton.ro/blog
Traducător: Romică Lixandru
Redactor: Lavinia Vasile
Tehnoredactor: Marilena Dumitrescu
Coperta: Mădălina ioniţă
Editor: Lavinia Vasile
Copyright Manager: Andrei Popa
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
ROBBINS, ANTHONY

Banii: stăpâneşte jocul: 7 paşi simpli spre libertate financiară / Anthony Robbins; trad.: Romică Lixandru.
— Bucureşti: AC şi Politon, 2016 ISBN 978 – 606 – 913 – 162 – 6
I. Lixandru, Romică (trad.) 336
159.923.2

CE SPUN CEI MAI MARI LIDERI FINANCIARI AI LUMII DESPRE TONY ROBBINS…

„El are un dar măreţ. Are darul de a inspira".

— Bill Clinton, *fost preşedinte al Statelor Unite*

„Tony Robbins este un adevărat lăcătuş în materie de oameni – ştie cum să-ţi deschidă mintea către posibilităţi mai mari. Folosindu-se de perspectivele sale unice asupra naturii umane, el a găsit o modalitate de a simplifica strategiile celor mai mari investitori din lume şi de a crea un sistem în 7 etape care poate fi utilizat de oricine se află pe drumul către libertatea financiară pe care o merită".

— Paul Tudor Jones II, *fondator Tudor Investment Corporation şi trader legendar, cu 28 de ani consecutivi de rezultate financiare pozitive pentru investitorii săi*

„Tony Robbins a influenţat vieţile a milioane de oameni, inclusiv pe a mea. În această carte el vă oferă perspective şi strategii de la cei mai mari investitori din lume. Nu rataţi ocazia să experimentaţi valoarea transformatoare de vieţi a acestei cărţi".

— Kyle Bass, *fondator al Hayman Capital Management şi investitor care a transformat 30 de milioane de dolari în 2 miliarde de dolari în plină criză a creditelor ipotecare subprime*

„În această carte, Tony Robbins îşi aduce talentul unic de a simplifica lucrurile complicate în timp ce distilează conceptele celor mai buni investitori din lume în lecţii practice de care vor profita atât investitorii naivi, cât şi profesioniştii experimentaţi".

— Ray Dalio, *fondator şi co-director de investiţii, Bridgewater Associates, fondul speculativ nr. 1 în lume*

„*Banii*: *Stăpâneşte jocul* va fi un ajutor uriaş pentru investitori… Tony Robbins a trecut pe la biroul meu pentru o întâlnire de 40 de minute care a durat patru ore. A fost interviul cel mai stimulator şi mai analitic din îndelungata mea carieră, o reacţie împărtăşită, sunt sigur, şi de celelalte spirite cu valori de investiţie puternice şi cu minţi financiare pătrunzătoare care populează această carte excelentă. Această carte vă va lumina şi vă va consolida înţelegerea modalităţilor de a stăpâni jocul banilor şi, pe termen lung, vă va aduce libertatea financiară".

— John C. Bogle, *fondator al Vanguard Group şi al fondurilor de indici Vanguard, cele mai mari fondurile mutuale din lume*

„Această carte nu este sub nicio formă o carte obişnuită pe teme financiare. Este încărcată cu înţelepciune şi filosofii vitale pentru a-ţi îmbogăţi viaţa. O mulţime de cărţi oferă prea multă vorbăraie şi prea puţin conţinut. Tony este diferit. Această carte îţi va schimba viaţa".

— Dr. David Babbel, *profesor de finanţe, Wharton School, Universitatea din Pennsylvania*

„În această carte, Tony îmbină cu măiestrie anecdota şi expertiza pentru a simplifica procesul de investire pentru cititori – pregărindu-le educaţia financiară şi ajutându-i să planifice efectiv pentru propriul viitor".

— Mary Callahan Erdoes, *CE-O, J.P. Morgan Asset Management, gestionând active în valoare de*

2, 5 trilioane de dolari

„Tony Robbins nu are nevoie de nicio introducere. El se dedică îmbunătăţirii vieţii tuturor investitorilor. Toţi investitorii vor găsi această carte extrem de interesantă şi de edificatoare".

— Carl Icahn, *miliardar activist şi investitor*

„O adevărată mină de aur privind informaţiile lucrative!”

— Steve Forbes, *director al revistei* Forbes *şi CEO al Forbes*, *Inc*.

„Am luat cuvântul la evenimentele financiare ale lui Tony de câteva ori în ultimii ani, lucru pentru care îmi plăteşte un onorariu. Dar, la o examinare mai atentă, eu sunt cel care ar trebui să-i plătească lui un onorariu. El are incredibilul talent de a lua informaţii complexe de la experţii financiari de vârf şi de a le transforma în paşi simpli pe care omul obişnuit îi poate aplica pentru a dobândi siguranţă şi libertate financiară”.

— Marc Faber, *câştigător al Barron’s Roundtable şi redactor al raportului*

Gloom, Boom & Doom

„Nu poţi să-l întâlneşti pe Tony Robbins şi să-i asculţi cuvintele fără să fii inspirat să acţionezi. Această carte îţi va oferi strategiile necesare pentru a crea libertate financiară pentru tine şi familia ta”.

— T. Boone Pickens, *fondator*, *preşedinte şi CEO la BP Capital şi TBP*; *a prezis cu acurateţe preţurile petrolului de 18 ori din 21 pe CNBC*

„Angajamentul continuu al lui Robbins de a găsi răspunsuri reale pentru securitatea şi independenţa financiară şi pasiunea sa de a aduce revelaţiile celor ultrabogaţi omului de rând sunt cu adevărat inspiratoare. Această carte ar putea să-ţi schimbe realmente viaţa”.

— David Pottruck, *fost CEO al Charles Schwab*, *şi autor al bestsellerului* Stacking the Deck (Cum să măsluieşti cărţile)

„Dacă eşti în căutarea unor răspunsuri şi eşti hotărât să creezi libertate financiară pentru tine şi pentru familia ta, atunci Tony Robbins este omul potrivit pentru tine.

Cumpără această carte, schimbă-ţi viaţa”.

— Farnoosh Torabi, *autor premiat al cărţii* When She makes More: 10 Rules for

Breadwining Women (Când ea câştigă mai mult: 10 reguli pentru femeile care câştigă mai bine decât partenerii lor)

„Cu aproape douăzeci de ani în urmă, stăteam în fundul sălii de la Financial Destiny şi eram unul dintre studenţii lui Tony Robbins care visa să ajute la instruirea şi împuternicirea unui million de femei să devină mai calculate cu banii. Mulţumită lui Tony, un an mai târziu vorbeam pe scenă la evenimentele sale, am scris *Smart Women Finish Rich* (*Femeile inteligente ajung bogate*), şi, în cele din urmă, am creat un program care avea să ajungă la milioane de femei din întreaga lume. Astăzi există peste şapte milioane de exemplare publicate ale cărţilor mele *Finish Rich*, traduse în 19 limbi. Tony schimbă vieţi şi o va schimba şi pe a ta. La fel ca tine, eu voi citi *BANII* din scoarţă în scoarţă şi o voi împărtăşi cu prietenii mei”.

— David Bach, *autor al nouă bestselleruri* New York Times; *titlurile includ* The Automatic Millionaire (Cum să ajungi automat milionar), Start Late, Finish Rich[1] (Începe târziu, ajunge bogat), Smart Women Finish Rich (Femeile inteligente ajung bogate) *şi* Smart Couples Finish Rich (Cuplurile inteligente ajung bogate); *fondator al Finish Rich.com*

„Noi am fost aleşi de *Forbes* drept cea mai inovatoare companie din lume timp de patru ani consecutivi. Veniturile noastre sunt acum de peste 5 miliarde de dolari anual. Fără acces la Tony şi la învăţăturile sale, Salesforce.com nu ar exista astăzi”.

---

1 Volum apărut în limba română la editura Curtea Veche, cu titlul *Poţi face avere chiar dacă începi mai târziu* (n. red.)

— Marc Benioff, *fondator, preşedinte şi CEO al Salesforce.com*

„Puterea lui Tony este supraomenească. El este un catalizator când vine vorba de a-i determina pe oameni să se schimbe. Am tras următoarea concluzie: nu e vorba atât despre motivaţie, cât despre a le permite oamenilor să acceseze ceea ce există deja acolo”.

— Oprah Winfrey, *magnat media şi laureată a Premiului Emmy*

„Coachingul lui Tony Robbins a făcut o diferenţă remarcabilă în viaţa mea, atât pe terenul de tenis, cât şi în afara lui. El m-a ajutat să descopăr din ce sunt făcută cu adevărat şi mi-am dus jocul de tenis – şi viaţa – la un nivel complet nou!”

— Serena Williams, *câştigătoare a 22 de titluri de Grand Slam şi deţinătoare a medaliei olimpice de aur*

„Mi-a fost teamă că succesul meu va răpi ceva familiei mele. Tony a reuşit să-mi schimbe perspectiva şi să îmi arate că am ajutat milioane de oameni. Probabil cele mai intense sentimente pe care le-am avut vreodată”.

— Melissa Etheridge, *cântăreaţă şi compozitoare, de două ori laureată a Premiului Grammy*

„Indiferent cine eşti, indiferent cât succes ai, indiferent cât de fericit eşti, Tony îţi poate oferi ceva”.

— Hugh Jackman, *actor şi producător, laureat al Premiilor Emmy şi Tony*

„Dacă vrei să-ţi schimbi situaţia, dacă vrei să-ţi schimbi rezultatele, aceasta este sursa; Tony este omul potrivit”.

— Usher, *cântăreţ, compozitor, antreprenor, laureat al Premiului Grammy*

„M-am simţit de neoprit lucrând cu Tony Robbins. Din momentul acela nu au mai existat deloc îndoieli referitoare la ceea ce voiam şi la felul în care aveam să

realizez acel ceva. Mi-era atât de limpede ceea ce voiam, încât am realizat asta: am devenit campion mondial”.

— Derek Hough, *dansator, coreograf şi de cinci ori câştigător al emisiunii* Dancing with the Stars *a postului ABC*

„Tony Robbins este un geniu. Capacitatea sa de a călăuzi strategic oamenii prin orice provocare este inegalabilă”.

— Steve Wynn, *CE-O şi fondator al* Wynn Resorts

„Înainte de Tony, îmi permisesem să fiu pusă într-o poziţie de teamă. După ce l-am întâlnit pe Tony, am luat decizia să nu mă mai tem. A fost o experienţă care a schimbat complet regulile jocului şi mi-a transformat viaţa. Sunt atât de încântată şi de recunoscătoare lui Tony Robbins pentru darul incredibil pe care mi l-a făcut”.

— Maria Menounos, *actriţă, jurnalistă şi personalitate TV*

„Ce mi-a oferit cu adevărat Tony mie, un puşti care stătea în Venice Beach vânzând tricouri, a fost asumarea de riscuri, trecerea la acţiune şi faptul că am devenit cineva. Vă spun ca persoană care a trăit cu aceste strategii timp de 25 de ani: mă voi întoarce din nou şi din nou şi din nou ca să obţin mai mult”.

— Mark Burnett, *producător de televiziune, de cinci ori laureat al Premiului Emmy*

„Ce are bărbatul acesta şi îşi doreşte toată lumea? Este un fenomen de 2 metri înălţime!”

— Diane Sawyer, *fostă prezentatoare* ABC World News *şi* Good Morning America

„Tony Robbins te ajută să faci primul pas spre realizarea unor schimbări reale în viaţa ta. Eu am o viaţă destul de bună, dar cu toţii avem aspecte ale vieţilor noastre pe care am vrea să le facem mai grozave. Asta îţi schimbă viaţa. La propriu”.

— Justin Tuck, *defensive end, Oakland Raiders, şi de două ori campion Super Bowl*

„Tony Robbins cunoaşte ritmul succesului. El este o sursă incredibilă de inspiraţie şi metodele sale mi-au îmbunătăţit calitatea vieţii. Eu lucrez doar cu cei mai buni şi Tony este cel mai bun".

— Quincy Jones, *muzician laureat al Premiului Grammy, producător*

„Tony Robbins oferă o modalitate extraordinară prin care să-ţi analizezi viaţa, să-ţi trasezi misiunea şi să determini ce te ţine pe loc şi ce îţi trebuie pentru a merge mai departe".

— Donna Karan, *creatoare legendară de modă, fondatoarea DKNY*

Pentru acele suflete care nu se vor mulţumi niciodată cu mai puţin decât pot fi, face, împărtăşi şi dărui

Cuprins

Prefaţă la ediţia în Limba română 23

Cuvânt-înainte 27

Introducere 31

SECŢIUNEA 1 BUN VENIT ÎN JUNGLĂ: CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

CAPITOLUL 1.1 Sunt banii tăi! Este viaţa ta! Preia controlul 37 CAPITOLUL 1.2 Cei 7 paşi simpli spre Libertate Financiară:

Creează un venit pentru toată viaţa 68 CAPITOLUL 1.3 Accesează puterea: Ia cea mai importantă decizie financiară din viaţa ta 92 CAPITOLUL 1.4 Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbaţi 117

SECŢIUNEA A 2-A

DEVINO INIŢIATUL: DESCOPERĂ REGULILE ÎNAINTE SĂ INTRI ÎN JOC

CAPITOLUL 2. O ELiberează-te: Spulberă cele 9 mituri financiare 131 CAPITOLUL 2.1 Mitul 1: Minciuna de

13 trilioane de dolari:
„Investeşte cu noi, noi vom învinge piaţa!” 141 CAPITOLUL 2.2. Mitul 2: „Comisioanele noastre?
Un preţ mic de plătit!” 159 CAPITOLUL 2.3 Mitul 3: „Profiturile noastre?
Ce vezi, asta primeşti” 173
CAPITOLUL 2.4 Mitul 4: „Sunt brokerul tău şi sunt aici ca să te ajut” 179 CAPITOLUL 2.5 Mitul 5: „Doar un plan 401 (k) te desparte de pensionare” 200 CAPITOLUL 2.6 Mitul 6: Fondurile cu dată fixă: „Pur şi simplu stabileşte fondul şi uită de el” 219
CAPITOLUL 2.7 Mitul 7: „Urăsc anuităţile şi aşa ar trebui să faci şi tu” 232 CAPITOLUL 2.8 Mitul 8: „Trebuie să-ţi asumi riscuri uriaşe pentru a obţine câştiguri mari!” 241 CAPITOLUL 2.9 Mitul 9: „Minciunile pe care ni le spunem nouă înşine” 255
SECŢIUNEA A 3-A
CARE ESTE PREŢUL VISURILOR TALE? FĂ JOCUL UŞOR DE CÂŞTIGAT
CAPITOLUL 3.1 Care este preţul visurilor tale?
Fă jocul uşor de câştigat 279
CAPITOLUL 3.2 Care este planul tău? 311
CAPITOLUL 3.3 Accelerează Lucrurile: 1. Economiseşte mai mult şi investeşte diferenţa 332 CAPITOLUL 3.4 Accelerează Lucrurile: 2. Câştigă mai mult şi investeşte diferenţa 346 CAPITOLUL 3.5 Accelerează lucrurile: 3. Redu comisioanele şi impozitele (şi investeşte diferenţa) 363 CAPITOLUL 3.6 Accelerează lucrurile: 4. Obţine profituri mai bune şi accelerează-ţi marşul spre victorie 373 CAPITOLUL 3.7 Accelerează Lucrurile: 5. Schimbă-ţi viaţa – şi stilul de viaţă – în bine 381
SECŢIUNEA A 4-A
IA CEA MAI IMPORTANTĂ DECIZIE DE INVESTIŢII DIN VIAŢA TA

CAPITOLUL 4.1 Lista supremă cu lucruri pe care să le faci înainte de a muri: Alocarea de active 391
CAPITOLUL 4.2 Să joci pentru a câştiga: Coşul tău de risc/dezvoltare 423
CAPITOLUL 4.3 Coşul de visuri 446
CAPITOLUL 4.4 Sincronizarea este cheia? 455
SECŢIUNEA A 5-A
AVANTAJE FĂRĂ EXPUNERE: CREEAZĂ UN PLAN DE VENITURI PE VIAŢĂ
CAPITOLUL 5.1 De neînvins, de nescufundat, de necucerit:
Strategia „Orice vreme” 479 CAPITOLUL 5.2 Este momentul să prosperi: Profituri rezistente
La furtună şi rezultate de neegalat 509 CAPITOLUL 5.3 Libertate: Crearea propriului plan de venituri pe viaţă 524 CAPITOLUL 5.4 Momentul victoriei: Venitul tău este obiectivul 540 CAPITOLUL 5.5 Secretele celor superbogaţi (pe care le poţi folosi şi tu!) 569
SECŢIUNEA A 6-A
INVESTEŞTE ASEMENEA CELOR MAI BOGAŢI 0, 001%: MANUALUL DE STRATEGII AL MILIARDARULUI
CAPITOLUL 6. O Să-i cunoaştem pe maeştri 579
CAPITOLUL 6.1 Carl Icahn: Stăpânul universului 585
CAPITOLUL 6.2 David Swensen: O muncă voluntară de
23, 9 miliarde de dolari 598
CAPITOLUL 6.3 John C. Bogle: Avangarda investiţiilor 607
CAPITOLUL 6.4 Warren Buffett: Oracolul din Omaha 617 CAPITOLUL 6.5 Paul Tudor Jones: Un Robin Hood contemporan 621
CAPITOLUL 6.6 Ray Dalio: Un om pentru orice anotimp 630 CAPITOLUL 6.7 Mary Callahan Erdoes: Femeia de un trilion de dolari 632 CAPITOLUL 6.8 T.

Boone Pickens: Făcut pentru a fi bogat, făcut pentru a dărui 640
CAPITOLUL 6.9 Kyle Bass: Maestrul riscului 650 CAPITOLUL 6.10 Marc Faber: Miliardarul căruia i se spune dr. Doom 661 CAPITOLUL 6.11 Charles Schwab: Stând de vorbă cu Chuck, brokerul popular 668 CAPITOLUL 6.12 Sir John Templeton: Cel mai mare investitor al secolului XX? 681
SECŢIUNEA A 7-A
FĂ-O PUR ŞI SIMPLU, BUCURĂ-TE DE VIAŢĂ ŞI ÎMPĂRTĂŞEŞTE-O
CAPITOLUL 7.1 Viitorul este mai Luminos decât crezi 691
CAPITOLUL 7.2 Bogăţia pasiunii 719
CAPITOLUL 7.3 Secretul final 736
7 paşi simpli: Lista ta de verificare pentru succes 761
Mulţumiri 770
Despre autor 779
Companiile Anthony Robbins 780

Viitorul are multe nume. Pentru cel slab, este intangibil. Pentru cel temător, este necunoscut. Pentru cel îndrăzneţ, este ideal.
— VICTOR HUGO
Pentru a evita critica, nu spune nimic, nu face nimic, nu fi nimic.
— ARISTOTEL

Prefaţă la ediţia în limba română

Sunt deopotrivă onorat şi bucuros că am fost invitat de editorul acestei cărţi să contribui cu experienţa mea în consiliere şi educaţie financiară personală la prefaţarea uneia dintre cele mai importante cărţi despre investiţii şi

prosperitate care au fost scrise în ultimii 50 de ani.

Avantajul major al cărţii lui Tony Robbins este capacitatea lui de a traduce termeni şi fenomene economice complexe pe înţelesul tuturor. Este un veritabil manual de prosperitate pentru oamenii de rând, care muncesc din greu pentru bani şi speră că, la final, statul va avea grijă de bătrâneţea şi de sănătatea lor.

Obiectivul esenţial al cărţii este să-ţi prezinte câteva scenarii fezabile şi realiste pentru proiectarea arhitecturii financiare personale. Finalitatea este ca această construcţie financiară să devină o structură stabilă pe orice tip de vreme, cât şi o sursă realistă de venituri pentru perioada când nu vei mai putea munci (să-i spunem pensie).

Una dintre cele mai mari erori financiare pe care le facem, în general, este să nu ne gândim (din timp) la bătrâneţe. Atât timp cât eşti tânăr acest lucru este normal. Dar în momentul în care ai trecut de patruzeci de ani este puţin probabil să nu îţi pui, măcar pasager, întrebarea: Din ce voi trăi la bătrâneţe?

Demonstraţia pe care o face Tony Robbins în această carte este că, dacă nu ai în vedere un portofoliu de investiţii diversificat format din măcar câteva clase de active, şansele să ai o pensie liniştită sunt aproape ZERO.

Acest lucru este valabil cu atât mai mult pentru noi, românii fără resurse financiare abundente şi fără obiceiuri investiţionale învăţate în familie. Am fost hrăniţi inconştient de părinţii noştri cu obiceiuri şi mai ales frustrări dobândite în bezna informaţională comunistă şi cu minciuna abil ticluită că statul va avea grijă de noi. Dar ceea ce aflăm cu toţii este că realitatea este fundamental diferită. Majoritatea dintre noi suntem în stare, pentru o amărâtă de casă, să ne amanetăm viitorul pe cel puţin 30 de ani.

Chiar şi în acest context, este extrem de interesant de făcut paralela dintre sistemul de pensii american şi cel românesc. Ştim cu toţii că sistemul pensiilor de stat în România este, în realitate, în moarte clinică de aproape un deceniu. Deficitele anuale depăşesc 3 miliarde de euro şi nu sunt semne că se vor putea îndrepta vreodată. Toţi experţii din piaţă sunt de acord că pensia de stat nu va depăşi cu mult 15% din media veniturilor salariale. Asta înseamnă că, dacă ai câştigat în medie 2000 lei lunar cât ai fost angajat, pensia ta de stat va fi, în caz optimist, de 300 lei. Trist, nu?

Dacă te ajută cu ceva să ştii că nici în SUA lucrurile nu stau mai bine. Începând din 1984 a fost lansat planul de pensii (401) K, iar fiecare salariat a devenit peste noapte administratorul propriului fond de pensii. Nu spun că asta este un lucru rău. Doar că a transfera brusc administrarea banilor de pensie din mâna unor (se presupune) profesionişti în domeniu spre toţi salariaţii ar echivala în România cu vânzarea de arme la liber, în supermarket. Ca echivalent (cel puţin forţat prin comparaţie), noi avem sistemul privat de pensii facultative (pilonul III) despre care, chiar dacă nu eşti încă extrem de interesat de viitoarea ta pensie, poţi obţine informaţii suplimentare chiar aici:http:// asformania.ro/consumatori/pensii-private/ghid-pilonul-iii

Privind în schimb complexitatea produselor financiare expuse în această carte nu putem decât să ne întrebăm ce produse similare găsim în piaţa financiară locală sau dacă putem avea acces în calitate de investitori mici la produsele de pe piaţa financiară americană sau internaţională. Soluţia recomandată de Tony am implementat-o şi eu de câţiva ani, şi azi folosesc platforma de tranzacţionare de la Amentrade (www.tdameritrade.com). Folosesc platforma pentru

achiziţionarea acţiunilor internaţionale şi a fondurilor de indici (ETF-uri).

Dintre casele de brokeraj româneşti care oferă platforme de tranzacţionare pe piaţa europeană şi internaţională am testat serviciile celor de la www.tradeville. eu şi de asemenea sunt foarte mulţumit de serviciile SSIF GOLDRING (www.goldring.ro) prin intermediul cărora şi tu poţi tranzacţiona acţiuni, obligaţiuni, ET ŞI CFD locale şi internaţionale.

Unele dintre produsele de investiţii pe care le veţi găsi ca recomandări în această carte nu sunt foarte cunoscute pentru majoritatea cititorilor care se aşteaptă (probabil) să primească recomandări de investiţii imobiliare sau antreprenoriale – cele mai cunoscute forme de investiţii azi în România.

După cum desigur ştiţi, piaţa noastră de investiţii financiare nu este extrem de generoasă ca ofertă şi nici extrem de diversificată. Cu un rulaj mediu zilnic de câteva milioane de euro şi puţin peste 20.000 de investitori activi pe Bursa de Valori Bucureşti este dificil să avem un segment relevant de populaţie preocupată activ de investiţia în acţiuni şi obligaţiuni.

Cu o avere netă medie de cca. 14.700 USD pentru o persoană adultă, România este locul în care activele imobiliare ocupă, de departe, primul loc în ce priveşte investiţiile.

Pentru piaţa românească, atunci când vine vorba despre fonduri de investiţii în primul rând am rugămintea să vă scoateţi din minte, cel puţin până la finalul acestei cărţi, povestea FNI. Şi asta din cel puţin două motive: Primo – reglementările actuale aliniate la standardele europene nu mai permit acel gen de spoliere care a fost practicat de FNI. Secundo – educaţia financiară a românilor, încă destul de firavă, nu va permite, cel puţin

câtva timp, apariţia unui fenomen similar.

Azi avem la dispoziţie în România aproape 100 de fonduri de investiţii comparativ cu cele peste 10.000 de fonduri din SUA, iar activele administrate de fondurile româneşti sunt de aproximativ 38.800 milioane lei faţă de 15, 7 trilioane de dolari. Cei care sunteţi interesaţi să aflaţi cum investiţi în fonduri de investiţii găsiţi date despre fondurile autorizate pe piaţa locală pe situl www.aaf.ro (Asociaţia Administratorilor de Fonduri).

Nici cu educaţia financiară şi investiţională nu stăm grozav pe meleagurile mioritice. Conform raportului Băncii Mondiale, ocupăm locul 122 din 143 de ţări la cunoştinţele financiare şi asta spune tot. Din 2008 mă ocup de educaţia financiară a românilor şi peste 55.000 de oameni şi-au îmbunătăţit cunoştinţele şi practicile financiare în conferinţele, seminariile şi workshopurile mele. Mai bine de 1200 de oameni au trecut prin programul de creştere a bunăstării Wealth Academy (www.wealthacademy.ro) şi nu mă voi opri aici. Crezul meu este că învăţând să gestionăm banii şi să vindem eficient vom prospera individual şi ca popor. Meritǎm asta.

Acum, revenind la carte, surpriza plăcută pentru mine o reprezintă nivelul ridicat de implicare al autorului în investiţii financiare de anvergură şi cunoaşterea detaliată a instrumentelor-cheie necesare pentru construirea unui portofoliu echilibrat pentru fiecare tip de investitor.

Acum, spre final aş mai menţiona ca fiind extrem de interesante şi interviurile cu unii dintre cei mai galonaţi investitori ai lumii. De la Warren Buffet la Ray Dalio şi de la Carl Icahn la Jack Bogle, Tony a intervievat 50 de personalităţi ale lumii financiare de azi. Adevăraţii guru ai investiţiilor, de la care orice absolvent de MBA ar fi onorat să poată lua lecţii. Este foarte interesantă structura de

întrebări pe care şi-a bazat Tony interviul.

După cum vei observa, majoritatea întrebărilor se concentrează pe acţiunile pe care noi, oamenii obişnuiţi le putem face pentru a înţelege şi a ieşi câştigători din jocul banilor. De altfel, majoritatea celor intervievaţi ne oferă şi câteva modele de alocare a investiţiilor în funcţie de obiectivele personale sau de vârstă.

Dacă este să repet un singur mesaj cheie transmis de Tony în acest tratat de prosperitate, ţi-aş spune doar atât: Nu uita: Secretul vieţii este să dăruieşti.

Spor la bani!

Eusebiu Burcaş arhitect de bunăstare www.burcash.ro

Cuvânt-înainte

Ca fost avocat specializat în litigii, cu ani de experienţă petrecuţi în preajma firmelor de pe Wall Street, este adevărat că mi-au ieşit în cale destui mincinoşi, pungaşi şi escroci. Din moment ce atât domeniul juridic, cât şi cel financiar îşi cultivă propriul segment de escroci profesionişti, am învăţat să separ rapid actorii buni de cei răi.

De asemenea, eu sunt sceptic de la natură. Aşa că, atunci când Tony Robbins m-a căutat pentru acest proiect datorită companiei High Tower, pe care am fondat-o în 2007, am fost curios, dar precaut. *Chiar există vreun lucru nou de spus despre finanţe personale şi* despre *investiţii*? *Şi este Tony Robbins omul potrivit să-l spună*?

Bineînţeles, eram conştient de reputaţia colosală a lui Tony ca strateg numărul unu al Americii în materie de viaţă şi de afaceri. Şi, ca mulţi alţii, ştiam că lucrase cu toată lumea, de la preşedinţi ai SUA la antreprenori miliardari, transformându-le pe parcurs vieţile personale şi

profesionale.

Dar ce nu ştiam până să ne cunoaştem era că Tony Robbins *este* autentic. *Omul* se ridică la înălţimea reputaţiei *brandului*. Autenticitatea sa era evidentă, şi pasiunea sa, molipsitoare. În loc să dezbată din nou păcatele industriei financiare, Tony a abordat acest proiect cu obiectivul de a democratiza serviciile financiare şi de a oferi tactici şi soluţii care fuseseră apreciate şi utilizate anterior doar de cei mai bogaţi investitori.

Eu şi Tony ne-am înţeles imediat de minune pentru că împărtăşim misiunea de a conferi putere oamenilor să ia decizii financiare mai bune şi mai informate. Aceasta este esenţa companiei mele şi asta este ceea ce mă impulsionează pe mine, personal. Deşi criza financiară din 2008 a scos la lumină conflictele şi nedreptăţile intrinseci sistemului financiar, puţini erau cei capabili să vină cu soluţii practice, realiste, care aveau să facă efectiv o diferenţă pentru indivizi şi familii.

De ce? Pentru că există un conflict inerent în sistem. Instituţiile financiare cele mai mari sunt programate să obţină profit pentru ele însele, nu pentru clienţii lor. Investitorii ar putea să creadă că plătesc onorarii pentru recomandări echilibrate de foarte bună calitate. În schimb, ei plătesc de mult prea multe ori pentru privilegiul de a li se oferi un eşantion mic de produse şi servicii „adecvate” de investiţii care se găsesc într-un conflict constant cu creşterea profitului firmei.

High Tower este o soluţie pentru aceste probleme şi acesta este motivul pentru care Tony a venit iniţial să-mi ia un interviu pentru această carte. Noi oferim doar recomandări pentru investiţii şi avem o platformă cu tehnologie, produse şi soluţii superioare care satisfac nevoile consultanţilor şi investitorilor. Noi nu ne angajăm în numeroasele activităţi toxice care creează conflicte de

interese în cadrul băncilor majore. Noi i-am adunat la un loc pe unii dintre cei mai buni consultanţi financiari din ţară. Mai simplu spus, noi am construit un model mai bun pentru recomandări financiare transparente.

Misiunea lui Tony este de a organiza şi de a aduce maselor cele mai cinstite şi mai practice soluţii financiare – câteva dintre ele sunt chiar „secrete”. El înţelege că oamenii au nevoie de mai mult decât de cunoaştere – au nevoie de o hartă clară a drumului spre un viitor financiar sigur.

Recomandările oferite în aceste pagini sunt rezultatul unui acces fără precedent la minţile de top ale lumii financiare. În afară de Tony, nu ştiu pe altcineva care să poată reuşi aşa ceva. Doar Tony, cu gama sa largă de relaţii cu clienţii, cu entuziasmul său molipsitor şi cu pasiunea sa neobosită i-ar fi putut convinge pe aceşti indivizi – printre cei mai buni din domeniu – să îşi împărtăşească din cunoştinţe şi experienţă.

Ca şi mine, aceşti oameni au încredere că Tony le va surprinde modul de gândire şi-l va simplifica pentru un public larg. Şi cum pasiunea lui Tony este să le confere oamenilor putere, el este capabil să ducă aceste conversaţii de la teorie la realitate, oferind instrumente pe care le poate utiliza aproape oricine pentru a-şi ameliora situaţia financiară.

Tony m-a provocat să cercetez soluţiile pe care le creasem pentru investitori bogaţi şi să găsesc o modalitate prin care să le fac accesibile şi aplicabile publicului larg. Sunt mândru să spun că noi suntem profund angajaţi într-o varietate de proiecte şi suntem entuziasmaţi în legătură cu impactul pozitiv pe care îl vom avea împreună asupra unui număr atât de mare de oameni.

Credincios chemării sale, Tony utilizează această carte pentru a conferi putere investitorilor individuali în

vreme ce, simultan, îi ajută pe cei care au trecut neobservaţi sau au fost lăsaţi în urmă de societate. În timp ce două treimi dintre americani sunt îngrijoraţi că nu vor avea suficienţi bani pentru a se pensiona, în ultimul an, două milioane de oameni au pierdut accesul la bonurile pentru alimente oferite de stat. Mulţi dintre aceşti oameni nu ştiu de unde va veni următoarea lor masă.

Tony a intervenit pentru a ajuta la umplerea golului. El a vorbit deschis despre propria sa experienţă privind lipsa de adăpost şi foamea şi este devotat îmbunătăţirii vieţii acestor populaţii adeseori uitate. Tony s-a angajat personal să hrănească 50 de milioane de persoane anul acesta şi lucrează la dublarea acestui efort – hrănirea a 100 de milioane de oameni – prin dublarea contribuţiilor pentru anul următor şi în anii viitori.

Tony s-a asociat de asemenea cu Simon & Schuster pentru a dona exemplare din ghidul său bestseller *Note from a Friend*: *A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life*[2] (*Notă de la un prieten*: *Un ghid rapid şi simplu pentru a-ţi lua în stăpânire viaţa*) celor aflaţi la nevoie şi care tocmai au început să păşească pe calea cea nouă a împuternicirii. Ţelul său este acela de a hrăni minţile *şi* trupurile.

Sunt onorat, smerit şi recunoscător să fac parte din acest proiect şi nerăbdător să văd schimbarea pe care o putem pune în vigoare împreună. Sunt entuziasmat pentru tine, cel care citeşti aceste rânduri. Eşti pe cale să întâlneşti acea forţă a naturii care este Tony Robbins şi să porneşti într-o călătorie care îţi va schimba realmente viaţa.

— ELLIOT WEISSBLUTH, *fondator şi CEO, High Tower*

---

2 Volum în curs de apariţie la editura Act şi Politon (N. *red.*)

Introducere

L-am întâlnit pentru prima oară pe Tony Robbins cu 25 de ani în urmă, pe o casetă audio. După ce am văzut o reclamă la TV noaptea târziu, am făcut pasul decisiv şi am cumpărat programul său de autoperfecţionare în 30 de zile, *Personal Power* (*Puterea personală*). I-am ascultat casetele în fiecare zi în timp ce făceam naveta o oră spre şi de la Corporaţia Oracle, un du-te-vino între casa mea din San Francisco şi biroul nostru din Redwood Shores. Am fost atât de mişcat de cuvintele lui Tony, încât într-un weekend am rămas acasă şi nu am făcut nimic altceva decât să ascult din nou toate cele 30 de zile în doar două zile, şi am înţeles rapid că Tony era cu adevărat o persoană uimitoare şi că ideile lui erau diferite de orice încercasem vreodată înainte. *Tony m-a transformat*.

La vârsta de 25 de ani, în calitate de cel mai tânăr vicepreşedinte de la Oracle, aveam un succes răsunător – sau cel puţin aşa credeam. Câştigam mai bine de un milion de dolari pe an şi conduceam un Ferrari nou-nouţ. Da, aveam parte de ceea ce credeam eu că este succesul: o casă grozavă, o maşină incredibilă şi viaţă socială. Cu toate acestea, ştiam că îmi lipsea ceva; doar că nu ştiam ce. Tony m-a ajutat să conştientizez unde mă aflam cu adevărat în viaţă şi m-a ajutat să încep să definesc unde voiam cu adevărat să ajung şi înţelesul mai profund a ceea ce voiam să fie rostul vieţii mele. Nu a durat mult şi am început să particip la programul intensiv special de weekend al lui Tony, numit *Unleash the Power Within* (*Dezlănţuie-ţiputerea lăuntrică*). Aşa mi-am rafinat viziunea şi m-am angajat pentru un nivel nou de acţiune masivă. Cu asta, m-am adâncit şi mai mult în munca lui Tony Robbins şi am pornit cu toată forţa pe drumul spre

crearea şi construirea Salesforce.com.

Am aplicat observaţiile şi strategiile lui Tony şi am creat un instrument uluitor numit V2MOM, acronim care vine de la viziune, valori, metode, obstacole şi măsurare. L-am utilizat pentru a-mi concentra munca şi, în cele din urmă, viaţa pe ceea ce voiam cu adevărat. Programul V2MOM a preluat cinci dintre întrebările lui Tony:

1. Ce vreau eu cu adevărat? (Viziunea.)
2. Ce este important la asta? (Valorile.)
3. Cum voi obţine asta? (Metodele.)
4. Ce mă împiedică să obţin asta? (Obstacolele.)
5. Cum voi şti că am succes? (Măsurarea.)

Tony mi-a spus cum calitatea vieţii mele ţine de calitatea întrebărilor mele. Am început curând să modelez fiecare lucru din viaţa, munca şi viitorul meu punându-mi pur şi simplu aceste întrebări elementare şi înregistrându-mi răspunsurile. Rezultatul fost uluitor.

Pe 8 martie 1999, prima zi în care am lansat Salesforce.com, am scris un V2MOM, iar astăzi, tuturor celor 15.000 de angajaţi ai noştri li se cere să facă acelaşi lucru. Acesta creează centrare, conştientizare şi comunicare, şi se bazează în întregime pe ceea ce m-a învăţat Tony în ultimele două decenii. Tony spune că repetiţia este mama competenţei – de-aici vine măiestria – aşa că noi continuăm să ne scriem şi să ne îmbunătăţim V2MOM-urile. Este unul dintre motivele pentru care revista *Forbes* tocmai a desemnat Salesforce.com drept „Cea mai inovativă companie din lume”, al patrulea an consecutiv, şi pentru care revista *Fortune* spune că suntem compania de software „Cea mai admirată pe plan mondial”, precum şi al şaptelea „Cel mai bun loc în care să lucrezi” în 2014. În prezent, noi realizăm venituri de 5 miliarde de dolari pe an şi continuăm să ne dezvoltăm.

Pot spune cu mâna pe inimă că nu ar exista niciun

Salesforce.com fără Tony Robbins şi învăţăturile sale.

Această carte pe care urmează să o citeşti, cu ai săi *7 paşi simpli spre libertate financiară*, are potenţialul să facă pentru tine acelaşi lucru pe care l-a făcut pentru mine programul audio *Personal Power* (*Putere personală*) al lui Tony Robbins. Va aduce înţelepciunea lui Tony în viaţa ta (împreună cu înţelepciunea celor mai strălucite 50 de minţi din lume pe domeniul financiar!) şi îţi va oferi instrumentele de care ai nevoie pentru a-ţi face viaţa şi mai bună. Pe măsură ce citeşti *Stăpâneşte jocul*, sunt convins că vei transpune vorbele lui Tony în viaţa ta şi îţi vei crea propriile metode pentru a obţine succesul şi libertatea.

Când Tony mi-a spus titlul cărţii sale, primul lucru pe care l-am spus a fost: „Tony, tu nu eşti interesat de bani! Tu eşti interesat să ajuţi oamenii să ajungă la o calitate extraordinară a vieţii!”

Am descoperit repede că această carte nu este despre bani, ci despre crearea vieţii pe care o vrei şi, în parte, asta înseamnă să decizi ce rol vrei să joace banii în ea. Cu toţii avem bani în viaţa noastră; ceea ce contează este ca tu să stăpâneşti banii, nu să te stăpânească ei pe tine. Abia apoi eşti liber să îţi trăieşti viaţa în condiţiile impuse de tine.

Unul dintre mentorii mei cei mai apropiaţi, generalul Colin Powell, fost secretar de stat şi preşedintele Comitetului Şefilor de Stat Major, a spus următoarele referitor la bani: „Caută să faci ceva ce-ţi place şi ce faci bine. Pune-te pe treabă. Îţi va oferi satisfacţie în viaţă. Ar putea să-ţi aducă bani, sau ar putea să nu. Ar putea să-ţi aducă o mulţime de titluri, sau nu. Dar satisfacţie sigur îţi va aduce”. Generalul Powell şi Tony Robbins spun acelaşi lucru. Adevărata bucurie a vieţii vine din găsirea scopului autentic în viaţă şi din alinierea acelui scop la ceea ce faci

în fiecare zi.

Generalul Powell m-a îndemnat de asemenea să iau în considerare rolul banilor în vreme ce îmi urmăream viziunea de a crea o companie de software care să schimbe lumea. Mi-a spus că datoria companiilor nu era doar să realizeze profit, ci şi să facă bine – să facă bine în timp ce se descurcă bine. Focalizarea lui Tony Robbins pe contribuţie, chiar şi în urmă cu 25 de ani, mi-a lăsat o impresie puternică şi mi-a influenţat gândirea. Când am lansat Salesforce.com, am avut trei obiective: (1) crearea unui nou model de calcul pentru firme, numit acum „cloud computing”; (2) crearea unui nou model de afaceri pentru software-ul firmelor, pe bază de abonament; şi (3) crearea unui nou model filantropic care să integreze strâns succesul unei companii cu capacitatea acesteia de a dărui mai departe şi altora.

Ce a rezultat pe parcursul ultimilor 15 ani este o companie care astăzi a transformat complet industria software-ului şi a obţinut o capitalizare de piaţă de peste 35 de miliarde de dolari. Cu toate acestea, cea mai bună decizie pe care am luat-o vreodată a fost să investesc 1% din acţiunile noastre, 1% din profitul nostru şi 1% din timpul angajaţilor noştri într-un demers filantropic numit Fundaţia Salesforce. Drept rezultat al acestui demers, peste 60 de milioane de dolari au fost donaţi mai multor organizaţii non-profit din întreaga lume, peste 20.000 de organizaţii non-profit utilizează produsul nostru gratuit, iar angajaţii noştri contribuie cu peste 500.000 de ore de voluntariat pentru comunităţile lor. Toate acestea s-au petrecut după ce Tony m-a ajutat să construiesc instrumentele pentru a obţine claritatea în legătură cu ceea ce voiam să clădesc, să dăruiesc şi să devin. Şi nimic nu m-a făcut mai fericit şi nu mi-a adus mai multă satisfacţie şi bucurie în viaţă.

Acesta este un alt motiv pentru care m-am alăturat lui Tony în demersul său cu programul non-profit Swipeout de a oferi mese pentru peste 100 de milioane de persoane pe an; de a oferi apă curată, lipsită de microbi, pentru peste 3 milioane de familii pe zi; şi de a ajuta la eliberarea din sclavie atât a copiilor, cât şi a persoanelor adulte.

Mi-am trimis părinţii, prietenii cei mai apropiaţi şi cei mai importanţi directori la seminarele lui Tony pentru a-i studia lucrările, şi ei au spus cu toţii acelaşi lucru: „Tony Robbins este unic şi suntem norocoşi să îl avem în vieţile noastre”. Acum, cu *Banii*: *Stăpâneşte jocul*, Tony va deschide şi pentru tine aceeaşi uşă pe care a deschis-o pentru mine. Sunt convins că, avându-l pe el ca instructor, îţi vei transforma la rândul tău viaţa şi vei găsi o cale să dobândeşti tot ceea ce vrei cu adevărat!

— MARC BENIOFF, *fondator şi CEO, Salesforce.com*

SECŢIUNEA 1

BUN VENIT ÎN JUNGLĂ: CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

CAPITOLUL 1.1
Sunt banii tăi! Este viaţa ta!

Preia controlul

„Banii sunt un slujitor bun, dar un stăpân rău”. – SIR FRANCIS BACON

Bani.

Puţine cuvinte au puterea de a declanşa emoţii umane atât de extreme.

Mulţi dintre noi refuzăm până şi să vorbim despre bani! La fel ca religia, sexul sau politica, subiectul este tabu la masa de seară şi adeseori interzis la locul de

muncă. Am putea discuta despre *avere* într-o societate distinsă, dar *banii* sunt expliciţi. Sunt vulgari. Sunt de prost gust. Sunt extrem de personali şi au o încărcătură mare. Ei îi pot face pe oameni să se simtă vinovaţi atunci când îi au – sau ruşinaţi atunci când nu îi au.

Dar ce înseamnă, de fapt?

Pentru unii dintre noi, banii sunt ceva vital şi crucial, dar nu suprem. Sunt pur şi simplu o unealtă, o sursă de putere utilizată în slujba altora şi a unei vieţi trăite bine. Unii sunt consumaţi de o foame de bani atât de mare, încât îi distruge atât pe ei, cât şi pe toţi cei din jurul lor. Unii sunt chiar dispuşi să renunţe, pentru a-i dobândi, la lucruri care sunt de departe mai valoroase: la sănătatea lor, la timpul lor, la familia lor, la stima lor de sine şi, în unele cazuri, chiar la integritatea lor.

În esenţa lor, banii înseamnă putere.

Am văzut cu toţii cum banii pot avea puterea să creeze sau să distrugă. Ei pot finanţa un vis sau pot începe un război. Poţi oferi bani în dar sau îi poţi mânui ca pe-o armă. Banii pot fi utilizaţi ca o expresie a personalităţii, a creativităţii şi ideilor tale – sau a frustrării, furiei şi urii tale. Pot fi folosiţi pentru a influenţa guverne şi indivizi. Unii se căsătoresc pentru ei – şi apoi le descoperă adevăratul preţ.

Dar noi ştim cu toţii că, la un anumit nivel, totul e doar o iluzie. În ziua de azi, banii nu mai sunt nici măcar aur sau hârtie, ci doar nişte cifre de zero şi unu în computerele bancare. Ce sunt ei? Sunt ca o entitate care îşi schimbă forma sau ca o pânză, căpătând orice semnificaţie sau emoţie pe care o proiectăm asupra lor.

Până la urmă, nu bani urmărim noi să obţinem… nu-i aşa? Ceea ce urmărim noi în realitate sunt sentimentele, emoţiile pe care cred*em că* le pot crea banii: acel sentiment de împuternicire, de libertate, de siguranţă, de

a-i ajuta pe oamenii pe care îi iubim şi pe cei care au nevoie, de a avea de ales, şi *de a ne simţi vii.*

Banii sunt cu siguranţă unul dintre modurile în care ne putem transforma visurile în realitatea pe care o trăim.

Dar chiar dacă banii sunt doar o percepţie – un concept abstract – nu asta este percepţia dacă nu ai suficienţi! Şi un lucru e sigur: fie îi foloseşti tu, fie te folosesc ei pe tine. Fie tu stăpâneşti banii, fie, la un anumit nivel, banii te stăpânesc pe tine!

Felul în care tratezi banii reflectă felul în care tratezi puterea. Sunt un blestem sau o binecuvântare? Un joc sau o povară?

Când alegeam titlul acestei cărţi, câţiva oameni au fost de-a dreptul scandalizaţi de sugestia că banii ar putea fi un joc. Cum puteam să folosesc un termen atât de frivol pentru un subiect atât de serios! Dar, hei, hai să revenim cu picioarele pe pământ. Aşa cum vei vedea în paginile care urmează, cel mai bun mod de a-ţi schimba viaţa este să găseşti oameni care au realizat deja ceea ce-ţi doreşti şi apoi să le imiţi comportamentul. Vrei să îţi stăpâneşti finanţele? Găseşte un maestru al finanţelor şi imită felul în care se ocupă el de bani, şi vei fi descoperit o cale spre putere.

Îţi pot spune de pe acum, i-am intervievat pe mulţi dintre cei mai bogaţi oameni din lume, şi cei mai mulţi dintre ei *chiar* privesc banii ca pe-un joc. Din ce alt motiv ar lucra cineva între zece şi 12 ore pe zi după ce a făcut miliarde de dolari? Şi nu uita, nu toate jocurile sunt frivole. Jocurile sunt o reflecţie a vieţii. Unii stau pe tuşă, alţii fac orice ca să câştige. Tu cum joci? Vreau să-ţi amintesc, acesta este un joc pe care tu şi familia ta nu vă permiteţi să îl pierdeţi.

Promisiunea mea faţă de tine este următoarea: dacă vei rămâne alături de mine şi vei urma cei 7 Paşi Simpli din

această carte – esenţialul extras de la cei mai de succes jucători financiari din lume – tu şi familia ta veţi câştiga acest joc. Şi puteţi câştiga din plin!

Dar pentru a câştiga, trebuie să cunoşti regulile şi să înveţi cele mai bune strategii pentru succes de la cei care stăpânesc deja jocul.

Vestea bună este că poţi economisi ani întregi – şi asta în câteva minute – învăţând pur şi simplu capcanele care trebuie evitate şi scurtăturile pentru a experimenta un succes de durată. Industria financiară depune adeseori eforturi pentru a face acest subiect să pară incredibil de complex dar, în realitate, după ce treci de jargon, este relativ simplu. Această carte este ocazia ta să nu mai fi piesa de şah şi să devii jucătorul de şah în jocul banilor. Cred că vei fi foarte surprins de cât de uşor îţi poţi transforma viaţa financiară, cu nivelul de înţelegere al cuiva din interior, şi te poţi bucura de libertatea pe care o meriţi.

Aşa că hai să trecem la treabă. Imaginează-ţi cum ar fi viaţa ta dacă ai fi stăpânit deja jocul.

Dar dacă banii nu ar conta?

Cum te-ai simţi dacă nu ar mai trebui să-ţi faci griji că trebuie să mergi la birou în fiecare dimineaţă, să-ţi plăteşti facturile sau să-ţi finanţezi pensionarea? Cum ar fi să-ţi trăieşti viaţa după condiţiile dictate de tine? Ce ar însemna să ştii că ai ocazia să îţi începi propria afacere sau că ţi-ai putea permite să cumperi o casă pentru părinţii tăi şi să-ţi trimiţi copiii la facultate sau să ai libertatea să călătoreşti prin lume?

Cum ţi-ai trăi viaţa dacă te-ai putea trezi în fiecare zi ştiind că îţi vin suficienţi bani nu doar pentru nevoile tale elementare, ci şi pentru obiectivele şi visurile tale?

Adevărul este că foarte mulţi dintre noi ar continua să lucreze, pentru că aşa suntem programaţi. Dar am face-

o de pe o poziţie a bucuriei şi abundenţei. Munca noastră ar continua, dar calvarul competitiv ar lua sfârşit. Am munci pentru că vrem, nu pentru că trebuie.

Asta înseamnă libertatea financiară.

Dar este asta o himeră? Chiar este posibil pentru omul de rând – mai important, pentru *tine* – să transforme acest vis în realitate?

Indiferent că vrei să trăieşti precum cei mai bogaţi 1% dintre oameni sau pur şi simplu să ai liniştea sufletească venită din siguranţa că economiile tale îţi vor acoperi anii de viaţă, adevărul este că poţi găsi întotdeauna o cale să câştigi banii de care ai nevoie. Cum? Secretul bogăţiei este simplu: găseşte o modalitate să faci mai mult pentru ceilalţi decât oricine altcineva. Devino mai valoros. Fă mai mult. Dăruieşte mai mult. Fii mai mult. Fii mai mult în slujba cuiva. Şi vei avea ocazia să câştigi mai mult – indiferent că deţii cel mai bun restaurant pe roţi din Austin, Texas, eşti cel mai bun agent de vânzări din compania ta sau chiar fondatorul Instagram.

Dar această carte nu este doar despre a adăuga valoare – este de fapt despre cum să ajungi din punctul în care eşti astăzi acolo unde vrei să fii cu adevărat, indiferent că asta înseamnă să ai siguranţă financiară, independenţă sau libertate. Este despre a-ţi spori chiar azi calitatea vieţii dezvoltându-ţi acea aptitudine fundamentală pe care marea majoritate a americanilor nu şi-au dezvoltat-o niciodată: stăpânirea banilor. De fapt, 77% dintre americani – trei persoane din patru – spun că au griji financiare, dar numai 40% recunosc că au un plan oarecare de cheltuieli sau de investiţii. Una din trei persoane din generaţia Baby Boom[3] are economii de mai puţin de 1.000 de dolari! Sondajele arată că mai puţin de

3 Persoanele născute în perioada de după al Doilea Război Mondial, între anii 1946-1964. (*N. tr.*.)

una din patru persoane are încredere în sistemul financiar – din motive întemeiate! Şi deţinerea de acţiuni a atins praguri inferioare record, mai ales în rândul tinerilor. Dar adevărul este că libertatea nu ţi-o *câştigi prin muncă*. După cum vei vedea mai târziu în această carte, până şi cei care au câştigat mai multe milioane de dolari, cum ar fi regizorul filmului *Naşul*, Francis Ford Coppola, boxerul Mike Tyson şi actriţa Kim Basinger, au pierdut tot pentru că nu au aplicat principiile elementare pe care le vei învăţa în curând. Nu doar că va trebui să păstrezi o parte din ceea ce câştigi pentru familia ta ci, mai important, va trebui să multiplici ceea ce câştigi – să faci bani în timp ce dormi. Tu trebuie să faci trecerea de la statutul de consumator în economie la cel de proprietar – şi o faci devenind investitor.

De fapt, mulţi dintre noi suntem investitori. Poate că prima oară ai intrat în joc când bunica ţi-a cumpărat câteva acţiuni la fondul ei preferat doar pentru că te născuseşi sau poate că angajatorul tău te-a înscris automat în contul 401 (k) [4] al companiei, sau poate că prima dată când ai devenit investitor a fost când un prieten ţi-a zis să uiţi de Kindle şi, în schimb, să cumperi acţiuni la Amazon.

Dar este suficient? Dacă citeşti asta acum, bănuiesc că ştii răspunsul: în niciun caz! Nu trebuie să-ţi mai spun că lumea investiţiilor s-a schimbat de pe vremea părinţilor sau bunicilor tăi. Pe timpuri, planul era simplu: mergeai la facultate, găseai un loc de muncă, munceai din greu şi apoi poate găseai un loc de muncă mai bun, într-o corporaţie mai mare. După asta, esenţialul era să găseşti un fel de a

4 Plan de finanţare a pensiei private alimentat prin contribuţia angajatului şi a angajatorului. Partea de contribuţie a angajatului este scutită de impozitul pe venit în anumite condiţii. În România poate fi asimilat oarecum cu Pilonul II de pensii (www.asfromania. ro). (N. *red*.)

adăuga valoare, să avansezi în ierarhie, să investeşti în acţiunile companiei şi să ieşi la pensie. Vă amintiţi de pensii? O promisiune pentru un venit nesfârşit pentru toată viaţa? Acestea au devenit nişte relicve.

Noi doi ştim că lumea aceea s-a terminat. Acum trăim mai mult cu mai puţini bani. Tehnologii noi continuă să apară online, alimentând un sistem care pare frecvent proiectat să ne despartă de banii noştri, în loc să ne ajute să-i înmulţim. În timp ce scriu aceste cuvinte, ratele dobânzilor pentru economiile noastre planează în jurul cifrei zero, în vreme ce pieţele se înalţă şi scad ca un dop de plută în ocean. Între timp, ne confruntăm cu un sistem financiar cu alegeri nelimitate şi o complexitate năucitoare. Astăzi există peste 10.000 de fonduri mutuale, 1400 de EFT-uri[5] diferite şi sute de burse globale din care să alegi. Se pare că în fiecare zi suntem ademeniţi cu instrumente de investiţii din ce în ce mai complexe, cu un puhoi de acronime: CDO-uri, REIT-uri, MBS-uri, MLP-uri, CDS-uri, CETF-uri… WTF? (Ce naiba?)

Cum rămâne cu HĂ-ul? Aceasta este abrevierea pentru *high-frequency trading* (*tranzacţii de înaltă frecvenţă*), unde între 50% şi 70% dintre zecile de milioane de tranzacţii care trec prin piaţă sunt generate acum de aparatură de mare viteză. Ce înseamnă asta pentru tine? Îţi ia doar o jumătate de secundă, sau în jur de 500 de milisecunde, ca să dai un click cu mouse-ul tău pentru a-ţi finaliza comanda E*Trade. În acel interval scurt, băieţii mai mari cu super computere vor fi cumpărat şi vândut mii de acţiuni ale aceleiaşi firme de sute de ori, obţinând microprofituri cu fiecare tranzacţie. Michael Lewis, autorul

---

5 Acronim pentru Exchange-traded funds, fonduri deschise de investiţii care urmăresc evoluţia unui activ suport printr-o politică de investire transparentă, prestabilită prin prospectul de emisiune. (*N. red.*)

bestsellerului *Flash Boys*: *A Wall Street Revolt* (*Băieţii rapizi*: *O revoltă pe Wall Street*) [6], un expozeu despre HĂ-uri, a spus în emisiunea *60 Minutes*: „Bursa de valori a Statelor Unite, cea mai emblematică piaţă a capitalismului global, este măsluită de o combinaţie a burselor, a marilor bănci de pe Wall Street şi a traderilor high-frequency… Aceştia sunt capabili să identifice dorinţa ta de a cumpăra acţiuni la Microsoft, să le cumpere înaintea ta şi apoi să ţi le vândă ţie înapoi la un preţ mai mare!” Cât de rapizi sunt tipii aceştia? O firmă HĂ a cheltuit un sfert de miliard de dolari pentru a îndrepta cablurile de fibră optică dintre Chicago şi New York, reconstruind relieful şi terraformând efectiv pământul pentru a-şi reduce timpul de transmisie cu 1, 4 milisecunde! Dar nici măcar asta nu este suficient de rapid. Unele tranzacţii se desfăşoară deja în microsecunde – asta înseamnă o *milionime* de secundă. În curând, tehnologia HĂ va oferi posibilitatea ca aceste tranzacţii să se producă în nanosecunde – o *miliardime* de secundă. Între timp, se întind cabluri pe fundul oceanului şi există până şi discuţii despre drone alimentate cu energie solară care să funcţioneze ca staţii releu pentru microunde pentru a conecta bursele din New York şi Londra.

Dacă toate acestea te năucesc, sunt alături de tine. Care sunt şansele tale de a concura cu roboţi zburători care tranzacţionează cu viteza luminii? La cine apelezi ca să-ţi croieşti drum prin acest labirint de opţiuni high-tech de mare risc?

„Expertul este un om obişnuit, departe de casă, care oferă sfaturi”.

— OSCAR WILDE

---

6 Volum apărut la editura Rao, în 2015, cu titlul *Băieţii isteţi*: *Asalt pe Wall Street* (*N. red.*)

Problema este că atunci când vine vorba despre bani (şi investiţii), toată lumea are o părere. Toată lumea are un pont. Toată lumea are un răspuns. Dar îţi voi da un indiciu: rar se întâmplă să aibă unul care să te ajute realmente. Ai observat cum opiniile din jurul banilor sunt asemenea religiei şi politicii? Conversaţiile pot deveni intense şi emoţionale. Mai ales online, unde oamenii fără cunoştinţe sau expertiză reale îşi promovează propriile teorii şi critică strategiile altora cu asemenea vehemenţă, deşi nu au niciun palmares dovedit. E ca şi când un psiholog care ia Prozac ţi-ar spune cum poţi avea o viaţă împlinită. Sau ca o persoană obeză care ţi-ar spune cum să ajungi suplu şi în formă. Eu tind să împart experţii în cei care *par să vorbească în cunoştinţă de cauză* şi cei care *acţionează în cunoştinţă de cauză*. Nu ştiu cum stau lucrurile cu tine, dar eu m-am săturat să-i tot aud pe toţi acei „experţi" care ne spun ce să facem, dar care nu au produs niciun rezult în propriile vieţi.

Dacă ai crezut că vei auzi încă un guru al investiţiilor care face promisiuni nebuneşti, nu ai venit în locul potrivit. Voi lăsa asta în seama animatorilor financiari care ţipă la tine despre cumpărarea celor mai tari acţiuni sau care te imploră să îţi economiseşti banii şi să-i plasezi în vreun fond mutual imaginar. Ştii tu care, cel în care îţi promit că banii tăi se vor multiplica continuu cu o creştere anuală de 12%. Aceştia împart în stânga şi-n dreapta sfaturi care de prea multe ori nu au nicio bază reală şi de multe ori ei nici măcar nu investesc în produsele pe care le promovează.

Unii s-ar putea să creadă sincer că ajută, dar oamenii pot să fie sinceri şi să se înşele sincer.

Vreau să ştii că eu nu sunt unul dintre acei „gânditori pozitivi" care te va umple de entuziasm oferindu-ţi o imagine falsă a lumii. Eu cred în inteligenţă. Trebuie să

vezi lucrurile aşa cum sunt ele în realitate, dar nu mai rele decât sunt – perspectiva aceea asupra vieţii nu îţi oferă decât scuze pentru a nu face nimic. E posibil să mă ştii drept „tipul zâmbăreţ cu dinţii mari" de la TV, dar nu mă aflu aici pentru a-ţi spune să faci o grămadă de afirmaţii – eu sunt tipul focalizat pe a te ajuta să sapi adânc, să rezolvi probleme reale şi să îţi duci viaţa la următorul nivel.

Timp de 38 de ani am fost obsedat de găsirea unor strategii şi instrumente care să poată schimba imediat calitatea vieţii oamenilor. Le-am demonstrat eficacitatea producând rezultate măsurabile acolo unde alţii au dat greş. Până acum, am ajuns la peste 50 de milioane de oameni din 100 de ţări diferite prin cărţile, clipurile video şi programele mele audio şi alte 4 milioane în evenimente live.

Ceea ce am ştiut de la început este că succesul lasă în urmă indicii. Oamenii care reuşesc la cel mai înalt nivel nu sunt norocoşi: ei fac ceva diferit faţă de restul lumii. De oamenii aceia sunt eu interesat: de cei care au o poftă nestăvilită de a învăţa, de a se dezvolta şi de a realiza ceva. Nu mă înţelege greşit. Nu mă amăgesc singur. Sunt conştient că există foarte puţini oameni în lume care sunt în formă şi sănătoşi şi care se menţin aşa. Majoritatea oamenilor nu au decenii de iubire şi pasiune de durată în relaţiile lor intime şi nici nu au parte de recunoştinţă şi de bucurie continuă. Sunt foarte puţine persoane care îşi maximizează oportunităţile de afaceri. Şi sunt încă şi mai puţini cei care pornesc cu puţin sau de la zero şi ajung liberi financiar.

Dar câţiva reuşesc! Câţiva *au* parte într-adevăr de relaţii grozave, de mari bucurii, de mari averi şi recunoştinţă nesfârşită. Eu i-am studiat pe *puţinii care fac versus cei mulţi care vorbesc*. Dacă vrei să cauţi obstacole,

tot ce e *greşit* se află mereu la dispoziţia ta. Dar aşa stau lucrurile şi cu ceea ce este *corect*! Eu sunt un vânător al excelenţei umane. Eu îi caut pe acei indivizi care sparg normele şi ne demonstrează nouă, tuturor, ce este cu adevărat posibil. Eu aflu ce fac diferit acei câţiva indivizi extraordinari faţă de toţi ceilalţi, şi apoi îi imit. Aflu ce funcţionează şi după aceea clarific acel ceva, îl simplific şi îl sistematizez într-un fel care să-i ajute pe oameni să avanseze.

De la perioada întunecată din 2008, când sistemul financiar global aproape că s-a năruit, am fost obsedat de găsirea unei modalităţi prin care să ajut oamenii obişnuiţi să obţină controlul asupra propriilor bani şi să lupte la rândul lor cu un sistem care a fost de multe ori măsluit în defavoarea lor. Lucrurile au fost deja aranjate pentru cine trebuie în culise de ani de zile şi nu s-au îmbunătăţit cine ştie ce cu toate acele aşa-zise reforme de pe Capitol Hill. În unele sectoare, lucrurile s-au înrăutăţit. Pentru a găsi răspunsuri, eu am intervievat 50 dintre cei mai strălucitori şi influenţi jucători din lumea banilor. În această carte nu vei găsi nici vorbe goale, nici opiniile mele. Vei auzi totul direct de la maeştrii jocului: miliardari realizaţi prin forţe proprii, laureaţi ai Premiului Nobel şi titani ai finanţelor. Iată doar o mostră cu câţiva dintre maeştrii financiari de la care vei învăţa în paginile următoare:

— John C. Bogle, înţeleptul în vârstă de 85 de ani cu o experienţă de 64 de ani la bursă şi fondatorul Vanguard Group, compania de fond mutual numărul unu în lume;

— Ray Dalio, fondatorul celui mai mare fond speculativ de pe planetă, cu bunuri în valoare de 160 de miliarde de dolari;

— David Swensen, unul dintre cei mai mari investitori instituţionali din toate timpurile, care a mărit patrimoniul Universităţii Yale de la 1 miliard de dolari la

23, 9 miliarde în mai puţin de două decenii;

— Kyle Bass, un om care a transformat investiţii de 30 de milioane de dolari în 2 miliarde, în doi ani în perioada crizei subprime;

— Carl Icahn, care l-a surclasat pe Warren Buffett, a surclasat piaţa şi literalmente pe toată lumea în ultimele cicluri de un an, cinci ani şi zece ani;

— Mary Callahan Erdoes, pe care mulţi o consideră cea mai puternică femeie din domeniul finanţelor. Ea controlează peste 2, 5 trilioane de dolari din postura de CEO al J.P. Morgan Asset Management; şi

— Charles Schwab, care a condus o revoluţie pentru a deschide Wall Streetul investitorilor individuali şi a cărui companie emblematică are acum în administrare 2, 38 trilioane de dolari.

Te voi pune în aceeaşi cameră cu aceste superstaruri şi cu multe altele care obţin rezultate consistente, deceniu după deceniu, în pieţe aflate pe sau sub val, în perioade de expansiune sau de recesiune. Împreună, vom descoperi principalele secrete ale succesului lor investiţional şi vom vedea cum să le aplicăm chiar şi celor mai mici sume de bani.

Şi iată cheia: am scris această carte bazându-mă pe înţelepciunea atemporală a celor mai de succes investitori din lume. Până la urmă, niciunul dintre noi nu ştie în ce direcţie se va îndrepta economia când vei ajunge tu să citeşti această carte. Va fi inflaţie sau deflaţie? O piaţă caracterizată de creşterea sau de scăderea preţurilor? Ideea este să ştii cum să supravieţuieşti şi să prosperi în orice condiţii de piaţă. *Adevăraţii* experţi au să-ţi explice cum. În plus, ei îşi vor deschide portofoliile pentru a-ţi arăta combinaţia de investiţii pe care se bazează pentru a trece cu bine prin orice furtună. Şi vor răspunde la această întrebare: *Dacă nu ai putea să le transmiţi copiilor tăi*

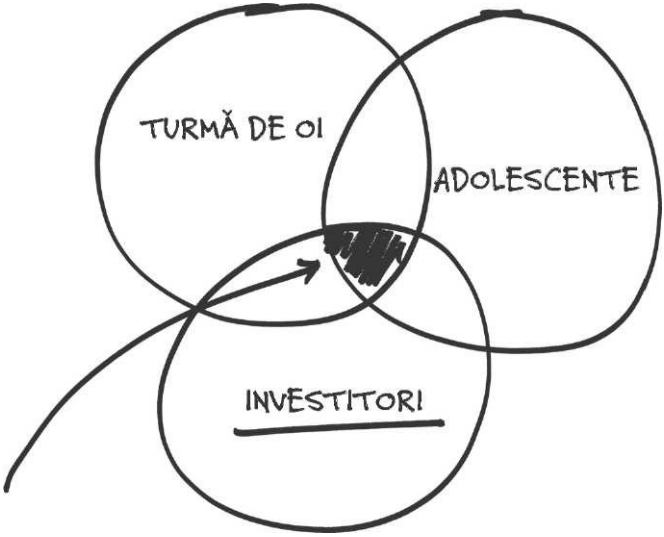
nimic din averea ta financiară, ci doar un set de principii, care ar fi acestea? Ar putea să fie cea mai mare moştenire dintre toate şi nu trebuie să fii unul dintre copiii lor pentru a o dobândi!

„Secretul reuşitei este să te pui pe treabă”. MARK TWAIN

Pregăteşte-te, pentru că suntem pe cale să pornim împreună într-o călătorie prin 7 Paşi Simpli spre siguranţă financiară, spre independenţă şi libertate! Indiferent că eşti doar un membru al Generaţiei Y[7] aflat la început de drum, un membru al generaţiei Baby Boom care se confruntă cu ieşirea la pensie sau un investitor sofisticat, interesat să-şi menţină avansul, această carte îţi va oferi un plan practic pentru a-ţi stabili şi realiza obiectivele financiare şi pentru a te ajuta să te eliberezi de comportamentele limitatoare, oricare ar fi acestea, care ar putea să te ţină departe de adevărata abundenţă. Vom explora psihologia bogăţiei, un subiect pe care l-am studiat şi predat timp de aproape patru decenii. Putem aborda greşelile legate de bani pe care le fac oamenii, concentrându-ne pe ceea ce îi împiedică să îşi ducă la bun sfârşit planurile cele mai bune. Şi pentru a ne asigura că obţii rezultatele pe care ţi le doreşti, am mers la cei mai buni economişti comportamentali de pe planetă pentru a găsi soluţii care chiar funcţionează – ajustări mici, simple, care să te determine să faci automat ceea ce pentru alţii necesită disciplină ca să realizeze; strategii care pot să facă diferenţa între a te pensiona confortabil sau a muri falit.

---

7 Include persoanele născute între anii 1980 şi 2000 (N. tr.)



2013 Behavior Gap

„Pentru că toţi ceilalţi o fac”.

Să fim cinstiţi: o mulţime de oameni inteligenţi şi realizaţi au ignorat această zonă a banilor pentru că pare atât de complicată şi de copleşitoare. Una dintre primele persoane căreia i-am dat acest manuscris spre examinare este o prietenă strălucită de-a mea, care se numeşte Angela şi care a atins perfecţiunea în multe dintre sectoarele vieţii sale – dar niciodată în cel al banilor. Ea mi-a spus că oamenii o considerau grozavă pentru că navigase 32.000 km de ocean pe unele dintre cele mai aspre mări în veliere mici. Dar ea ştia că îşi neglijase finanţele şi asta o stânjenea. „Părea atât de derutant, şi eu nu mă pricepeam. Mă simţeam deja învinsă, aşa că m-am dat bătută, chiar dacă nu-mi stă în fire”. Dar a descoperit că, urmând cei 7 Paşi Simpli din această carte, putea să obţină în cele din urmă controlul asupra finanţelor sale, şi era ceva uşor şi fără bătăi de cap! „Doamne, aş putea să economisesc pentru viitor renunţând pur şi simplu la câteva lucruri care nu îmi aduc bucurie”, mi-a spus ea.

Odată ce a început să se gândească la economisiri, a reuşit să creeze un cont automat pentru investiţii şi până să ajungă la capitolul 2.8, îşi transformase deja viaţa.

Câteva zile mai târziu, a trecut să mă vadă şi mi-a zis: „Mi-am cumpărat prima mea maşină nou-nouţă”.

„Cum ai făcut asta?” am întrebat-o eu.

„Am început să-mi dau seama că eu cheltuiesc mai mulţi bani pentru benzină şi reparaţii pentru maşina mea veche decât m-ar costa să achit o maşină nou-nouţă!”, mi-a zis ea. Ar fi trebuit să-i vedeţi expresia când a oprit în faţă într-un Jeep Wrangler nou şi strălucitor, de un alb sidefat.

Aşa că aş vrea ca tu să ştii că această carte nu este doar despre cum să ai o viaţă confortabilă după ce ieşi la pensie, ci şi despre cum să ai parte astăzi de calitatea vieţii pe care ţi-o doreşti şi pe care o meriţi. Îţi poţi trăi viaţa în condiţiile dictate de tine, asigurându-ţi, simultan, şi viitoarea calitate a vieţii! Sentimentul de împuternicire, de forţă interioară şi de certitudine pe care îl încerci atunci când stăpâneşti acest sector al vieţii se va revărsa în toate celelalte: în cariera ta, în sănătatea ta, în emoţiile tale şi relaţiile tale! Atunci când îţi lipseşte încrederea în legătură cu banii, asta îţi afectează inconştient încrederea şi în alte sectoare. Dar când preiei controlul asupra finanţelor tale, asta te împuterniceşte şi te entuziasmează să accepţi şi alte provocări!

Ce ne împiedică să facem primul pas pe drumul spre libertatea financiară? Pentru mulţi dintre noi, ca în cazul prietenei mele Angela, este sentimentul că lucrurile ne depăşesc. Am fost învăţaţi să gândim „Asta e prea complicat” sau „Ăsta nu e domeniul meu”. Ca să fiu sincer, sistemul este *proiectat* să te deruteze, astfel încât să cedezi controlul „profesioniştilor” care câştigă onorarii uriaşe menţinându-te pe tine dezinformat. Vei învăţa în capitolele următoare cum să împiedici ca asta să se

întâmple şi, cel mai important, îţi voi arăta că obţinerea independenţei prin investiţii nu este deloc derutantă.

Unul dintre motivele pentru care oamenii reuşesc este că deţin cunoştinţe pe care ceilalţi nu le au. Îţi plăteşti avocatul sau doctorul pentru cunoştinţele şi competenţele pe care tu nu le ai. Ei au de asemenea şi propriul limbaj special care uneori îi poate izola de noi, ceilalţi.

Spre exemplu, în lumea medicală, ai putea auzi că 225.000 de persoane au suferit „decese din cauze iatrogenice" în ultimul an. Conform *Journal of the American Medical Association* (*JAMA*), aceasta este a treia cauză a deceselor din Statele Unite. *Iatrogenic*. Ăsta da cuvânt de o sută de dolari! Sună important, dar ce înseamnă? Este o boală tropicală rară? O mutaţie genetică? Nu, *iatrogenic* se referă de fapt la o moarte accidentală cauzată de un medic, de un spital sau de o procedură medicală incorectă sau inutilă.

De ce nu ies în faţă şi nu spun asta? Pentru că nu serveşte intereselor unei instituţii medicale să spună asta într-un limbaj simplu pe care o persoană obişnuită să îl poată înţelege. Lumea financiară are şi ea propriul ei jargon, cu cuvinte speciale pentru lucruri care sunt în realitate comisioane suplimentare deghizate într-un limbaj care face să îţi fie imposibil să îţi dai seama că iau mai mult din banii tăi decât ţi-ai putea imagina vreodată.

Sper că îmi vei permite să fiu atât translatorul, cât şi ghidul tău în această călătorie. Împreună vom sparge codul şi ne vom croi un drum prin complexitatea care ne face pe cei mai mulţi dintre noi să ne simţim ca nişte amatori în lumea finanţelor.

În ziua de astăzi există atât de multă informaţie, încât chiar şi cei mai sofisticaţi investitori se pot simţi copleşiţi. Mai ales atunci când ne dăm seama că lucrurile cu care suntem presaţi nu au de multe ori nimic de-a face cu

nevoile noastre. Să zicem că ai nişte dureri uşoare în piept şi cauţi pe Google cuvântul *inimă*. Ce vezi? Nu este ceva referitor la atacul de cord de care ai putea să vrei să te ocupi chiar acum. În schimb, găseşti Heart („inimă” în lb. engl.), formaţia muzicală care nu a mai avut un hit de 20 de ani. Cum te ajută asta?

Planul meu este să te ajut devenind motorul tău personal de căutare pe domeniul financiar – un motor de căutare *inteligent*, unul care va filtra toată informaţia financiară superfluă, chiar dăunătoare, pentru a oferi soluţii simple şi clare.

Foarte rapid, vei deveni şi tu un iniţiat. Vei învăţa de ce goana după profituri nu funcţionează niciodată, de ce nimeni nu învinge piaţa pe termen lung[8] şi de ce marea majoritate a experţilor financiari nu au o responsabilitate legală să slujească celor mai bune interese ale tale. Nebunesc, nu-i aşa? Vei afla de ce profiturile cu care îşi fac reclamă fondurile mutuale nu sunt profiturile pe care le vei obţine tu. Vei găsi soluţii care ar putea să adauge la propriu milioane de dolari profitului din investiţiile tale de-o viaţă – studiile statistice arată că poţi economisi între 150.000 şi 450.000 de dolari doar citind şi punând în aplicare principiile din cea de a 2-a secţiune a acestei cărţi! Îţi vei pune banii înapoi în buzunar, nu în „fabricile de onorarii”. Vei afla de asemenea despre o modalitate dovedită de a-ţi înmulţi banii cu o protecţie de 100% a capitalului iniţial şi, pe deasupra, fără să plăteşti comisioane (aprobată-de-Fisc). Această modalitate este în cele din urmă accesibilă pentru investitorii individuali ca tine.

---

8 Cu excepţia câtorva „unicorni”, un grup micuţ şi exclusiv de „vrăjitori financiari” la care populaţia generală nu are acces, dar pe care ţi-l voi prezenta în capitolele următoare. (N. a.)

Şi iată ce face ca această carte să fie diferită: eu nu mă limitez la a-ţi spune despre strategiile de investire pe care le au cei ultrabogaţi şi pe care tu nu ţi le poţi permite sau pe care nu le poţi accesa; am găsit modalităţi de a le face convenabile ca preţ şi accesibile pentru tine! De ce să fie cei puţini şi privilegiaţi singurii care să poată profita de aceste oportunităţi extraordinare? Nu a venit vremea să egalizăm şansele?

Nu uita, *sunt banii tăi* şi este momentul ca tu *să preiei controlul*.

„Intuiţia unei clipe preţuieşte uneori cât experienţa unei vieţi". – OLIVER WENDELL HOLMES, SR.

Înainte să mergem mai departe, permite-mi să-ţi spun ce m-a determinat să scriu această carte. Dacă ai urmărit vreunul dintre reportajele despre munca mea de-a lungul anilor sau dacă ai citit vreuna dintre cărţile mele anterioare, îmi cunoşti probabil palmaresul în crearea de schimbări masive şi măsurabile – ajutarea oamenilor să piardă de la 13 la 130 de kilograme, salvarea unor relaţii care păreau să fi ajuns la capăt de linie, ajutarea unor proprietari de afaceri să-şi dezvolte companiile cu 30% până la 130% într-un an. De asemenea, ajut oamenii să treacă peste tragedii enorme – de la cupluri care au pierdut un copil la soldaţi care se întorc din Afghanistan cu tulburare de stres posttraumatic. Pasiunea mea este să ajut oamenii să creeze adevărate progrese în relaţiile lor, emoţiile lor, sănătatea, carierele şi finanţele lor.

Timp de aproape patru decenii, am avut privilegiul de a face coaching cu oameni din toate categoriile sociale, inclusiv câţiva dintre cei mai puternici bărbaţi şi câteva dintre cele mai puternice femei de pe planetă. Am lucrat cu preşedinţi ai Statelor Unite şi de asemenea cu preşedinţi ai unor firme mici. Am făcut coaching cu staruri sportive şi le-am ajutat să-şi transforme performanţa, din

primele zile cu marele hocheist Wayne Gretzky şi până la superstarul din ziua de azi, Serena Williams. Am avut privilegiul să lucrez cu actori premiaţi, cu calmul lui Leonardo DiCaprio şi căldura lui Hugh Jackman. Munca mea a influenţat vieţile şi performanţele unor artişti de top, de la Aerosmith la Green Day, de la Usher la Pitbull şi la LL Cool J. Şi, de asemenea, lideri miliardari ai lumii afacerilor, cum ar fi magnatul cazinourilor, Steve Wynn, şi magicianul Internetului, Marc Benioff. În realitate, Marc a renunţat la jobul său de la Oracle şi a început să clădească Salesforce.com după ce a luat parte la unul dintre seminarele mele *Unleash the Power Within* (*Dezlănţuie-ţi puterea lăuntrică*). În 1999. Astăzi este o afacere de 5 miliarde de dolari şi a fost desemnată „Cea mai inovatoare companie din lume" de revista *Forbes* pentru ultimii patru ani consecutivi. Deci, este evident că clienţii mei nu vin la mine pentru motivaţie. Au deja suficientă.

Ceea ce obţin de la mine sunt strategii care îi ajută să ajungă la următorul nivel şi îi menţin în formă maximă.

În arena financiară, din 1993 am avut onoarea să-i fiu coach lui Paul Tudor Jones, unul dintre primii zece traderi financiari din istorie. Paul a prezis crahul din Lunea Neagră din octombrie 1987 – care rămâne în continuare cea mai mare prăbuşire (procentuală) dintr-o singură zi a bursei de valori a americane din toate timpurile. În vreme ce pieţele se prăbuşeau în jurul lumii şi toţi ceilalţi îşi pierdeau averile, Paul a ajuns să-şi dubleze banii în 1987. A făcut-o din nou în 2008, aducându-le investitorilor săi un profit de aproape 30% în vreme ce piaţa cădea cu 50%! Misiunea mea lucrând cu Paul este să surprind principiile care îi ghidează toate deciziile. Apoi, le introduc într-un sistem pe care el îl utilizează zilnic şi, cel mai important, în momente critice. Nu sunt un coach de gândire pozitivă. Chiar din contră: sunt un coach cu mottoul *fii pregătit*

pentru orice. Am păstrat legătura cu Paul, urmărindu-i tranzacţionările în fiecare zi printr-un montagnes-russes de condiţii de piaţă. De la bula tech de la finele anilor 1990 până la 11 septembrie. De la creşterea imobiliarelor şi la prăbuşirea pieţei subprime până la colapsul din 2008. Am fost acolo pe durata crizei europene a datoriilor care a urmat şi, de asemenea, în timpul celei mai mari scăderi procentuale a preţului aurului din ultimele treci decenii, ce a avut loc într-o singură zi, în 2013.

În ciuda diversităţii acestor schimbări financiare, în 28 de ani consecutivi, Paul nu a avut nici măcar un an în pierdere. El este realmente de neegalat în capacitatea lui de a găsi drumul spre victorie. Am avut privilegiul să fiu umăr la umăr cu el în timp ce câştiga bani în mod constant, indiferent cât de volatilă era piaţa. Datorită lui, am învăţat mai multe despre lumea reală a investiţiilor şi despre cum se iau decizii în momente grele decât aş fi reuşit să învăţ dintr-o sută de cursuri MBA.

Sunt de asemenea incredibil de binecuvântat nu doar să lucrez cu Paul în această perioadă, ci şi să-l consider unul dintre cei mai dragi prieteni ai mei. Ceea ce iubesc şi respect la Paul este faptul că nu numai că obţine rezultate financiare pentru el însuşi, ci şi că este unul dintre cei mai extraordinari filantropi din lume. Pe parcursul anilor, l-am urmărit construind Fundaţia Robin Hood de la simpla idee de utilizare a puterii pieţelor libere pentru a reduce sărăcia în New York şi până la ceea ce revista *Forbes* a numit „una dintre cele mai inovatoare şi influente organizaţii filantropice din zilele noastre”. Până acum, Robin Hood a distribuit peste 1, 45 miliarde de dolari sub formă de granturi şi iniţiative, schimbând milioane de vieţi pe parcurs.

Am învăţat de asemenea propriile lecţii pe parcurs, câteva prin durerea propriilor încercări şi erori – pe care

cartea aceasta este proiectată să te ajute să le eviţi pe cât posibil. Mi-am câştigat propriile cicatrici pe Wall Street. Am listat o companie la bursă când aveam 39 de ani şi am văzut cum averea mea netă urcă la peste 400 de milioane de dolari în câteva săptămâni – şi apoi cum se prăbuşeşte la pământ odată cu crahul dot.com al anilor 2000!

Dar „îndreptarea" bursei de valori a fost nimic în comparaţie cu ce am avut de înfruntat cu toţii în anii trecuţi. Colapsul din 2008 – 2009 a fost cea mai rea criză economică de la Marea Criză încoace. Îţi aminteşti ce simţeai când se părea că lumea noastră financiară se apropie de sfârşit? Indicele Dow Jones Industrial Average s-a prăbuşit cu 50%, trăgând după el contul tău 401 (k). Limita inferioară a proprietăţii tale imobiliare a căzut şi este posibil ca preţul casei tale să se fi prăbuşit cu 40% sau mai mult. Milioane de oameni au pierdut agoniseala unei vieţi întregi de muncă grea şi mai multe milioane şi-au pierdut locurile de muncă. Pe durata acelor luni îngrozitoare, am primit mai multe telefoane ca niciodată de la tot felul de oameni care aveau nevoie de ajutor. Am discutat cu frizeri şi miliardari. Oamenii îmi spuneau că îşi pierd casele, că economiile lor se duseseră pe apa sâmbetei, că nu îşi mai puteau trimite copiii la facultate. Asta pur şi simplu mi-a frânt inima, pentru că eu ştiu cum e.

Am muncit din greu şi am fost binecuvântat cu succes financiar, dar lucrurile nu au stat mereu aşa. Am crescut cu patru taţi diferiţi în prăfoasa vale San Gabriel, din California. Îmi amintesc cu precizie cum în copilărie nu răspundeam la telefon şi la uşă pentru că ştiam cine e – era agentul fiscal şi noi nu aveam bani să-i plătim. În adolescenţă, îmi era ruşine că trebuia să port la şcoală haine pe care le cumpărasem cu 25 de cenţi de la magazinul second-hand. Şi copiii pot să fie destul de

brutali când nu eşti „la modă”. În ziua de azi, cumpărăturile de la magazinul second-hand ar fi un semn că eşti cool – ca să vezi! Şi când mi-am cumpărat în cele din urmă prima mea maşină, o broscuţă Volkswagen rablagită, din 1960, maşina nu avea marşarier, aşa că o parcam pe un deal şi nu aveam niciodată suficienţi bani pentru benzină. Din fericire, nu am acceptat teoria care spune că pur şi simplu aşa e viaţa. Am găsit o modalitate de a-mi depăşi circumstanţele. Din cauza propriilor mele experienţe, nu accept să văd cum cineva suferă. Mă scoate din minţi. Şi 2008 a adus mai multă suferinţă economică inutilă decât am văzut în întreaga mea viaţă.

În perioada imediat următoare prăbuşirii bursei de valori, toată lumea era de acord că trebuie făcut ceva pentru a repara sistemul. Am tot aşteptat ca acele schimbări promise să se producă, dar ani mai târziu lucrurile erau neschimbate. Şi, cu cât aflam mai mult despre sursele crizei financiare, cu atât deveneam mai furios. Pentru mine, punctul de cotitură s-a produs după ce am văzut *Inside Job*, documentarul premiat cu Oscar, narat de Matt Damon, despre rechinii de pe Wall Street care şi-au asumat riscuri nebuneşti cu banii noştri şi aproape că au distrus economia. Şi pedeapsa lor? Noi, contribuabilii, am plătit să-i scoatem din impas şi, cumva, aceeaşi distribuţie de personaje a primit frâiele redresării. Până la sfârşitul filmului, fierbeam de neputinţă, dar mi-am transformat furia într-o întrebare: „Ce pot să fac?”

Această carte a reprezentat răspunsul.

„Nu există prieten mai loial decât o carte”. ERNEST HEMINGWAY

Nu a fost o decizie uşoară. Nu mai scrisesem o carte semnificativă de aproape 20 de ani. În medie, anul trecut am fost într-un avion o zi din patru, călătorind în peste 15 ţări. Eu conduc o duzină de companii şi o organizaţie non-

profit. Am patru copii, o soţie uimitoare şi o misiune pe care o iubesc şi care e viaţa mea. Atât *Unlimited Power* (*Putere nemărginită*[9]), cât şi *Awaken the Giant Within* (*Trezeşte uriaşul din tine*[10]) au fost bestselleruri internaţionale, şi asta mi-a dat o satisfacţie enormă, dar nu m-am simţit obligat să scriu din nou până acum. De ce? Iubesc evenimentele live! Iubesc experienţa imersiunii totale, imediatul şi flexibilitatea comunicării cu 5.000 până la 10.000 de persoane odată, să pătrund în profunzime şi să le menţin atenţia focalizată timp de 50 de ore într-un weekend. Şi asta în aceste timpuri moderne când majoritatea oamenilor nu vor să stea la un film de trei ore pentru crearea căruia s-au cheltuit 300 de milioane de dolari. Îmi amintesc în culori vii cum îmi spunea Oprah că ea nu poate să stea jos mai mult de două ore – şi 12 ore mai târziu stătea pe un scaun şi striga la cameră: „Asta este una dintre cele mai grozave experienţe din viaţa mea!” Usher mi-a spus că îi place munca mea, dar cu siguranţă că nu va rezista un weekend întreg. Exact ca Oprah, a ajuns şi el să se simtă cum nu se poate mai bine. Cincizeci de ore mai târziu, mi-a spus: „E ca şi cum aş lua parte la unul dintre cele mai grozave concerte din viaţa mea! Luam notiţe ca disperatul şi m-ai făcut să râd până nu am mai putut!”

Experienţa evenimentului meu live este încărcată cu atât de multă emoţie, muzică, încântare şi intuiţii

---

9 Volum apărut în format tipărit în limba română la editura Amaltea, în 2011, şi sub formă de audiobook la editura Act şi Politon, în 2016. Acest titlu este de asemenea în curs de apariţie în format tipărit la editura Act şi Politon (*N. red.*)

10 Volum apărut cu acest titlul sub formă de audiobook la editura Act şi Politon, în 2016, şi în format tipărit cu titlul *Descoperă forţa din tine* la editura Curtea Veche, în 2002 (N. *red.*)

profunde, încât oamenii sunt mişcaţi să treacă la acţiuni de proporţii. Ei nu se limitează la a gândi, ei nu se limitează la a simţi, *ei schimbă*, *ei transformă*. Iar limbajul meu corporal şi vocea mea sunt esenţiale stilului meu de a preda. Deci, trebuie să recunosc, atunci când stau jos să scriu cuvinte pe o pagină, mă simt de parcă aş avea un căluş în gură şi o mână legată la spate! La naiba, am descoperit că pot să ajung la urechile a peste zece milioane de oameni printr-o singură Conferinţă TED.

Aşadar, ce m-a făcut să mă răzgândesc?

Criza financiară a cauzat o suferinţă îngrozitoare, dar ne-a făcut de asemenea să reevaluăm ce este cel mai important în vieţile noastre – lucrurile care nu au nicio legătură cu banii. A fost o perioadă în care să revenim la fundamente, la valorile care ne-au susţinut înainte prin momente dificile. În cazul meu, m-a făcut să-mi amintesc de zilele în care dormeam în maşină, fără o casă a mea şi căutând o cale de a-mi schimba viaţa. Cum am făcut-o? Prin cărţi! Ele au ajutat la stabilizarea mea. Am fost dintotdeauna un cititor vorace: în tinereţe am hotărât să citesc o carte pe zi. Mă gândeam că liderii sunt mari cititori. Am urmat un curs de citire rapidă. Nu am citit chiar o carte pe zi dar, pe parcursul a şapte ani, am citit peste 700 de cărţi pentru a găsi răspunsurile care să mă ajute pe mine însumi şi pe alţii. Cărţi de psihologie, gestionarea timpului, istorie, filosofie, fiziologie. Am vrut să ştiu despre orice care ar fi putut să schimbe imediat calitatea vieţii mele şi pe a oricui altcuiva.

Dar cărţile citite în copilărie au lăsat cea mai profundă amprentă. Ele erau biletul meu de ieşire dintr-o lume a durerii: o lume fără niciun viitor atractiv. Ele mă purtau spre un tărâm al posibilităţilor nelimitate. Îmi amintesc eseul lui Ralph Waldo Emerson despre încrederea în propriile puteri şi rândurile „Există un

moment în educaţia fiecărui om când acesta ajunge la convingerea că invidia înseamnă ignoranţă; că imitaţia înseamnă suicid; că trebuie să se accepte pe sine la bine, la rău, ca destin". O alta a fost o carte de filosoful James Allen, *As a Man Thinketh* (*Cum gândeşte omul*[11]), care devine ecoul proverbului biblic „Cum gândeşte omul în inima lui, aşa este el" (Pildele lui Solomon 23, 7) [12]. Acesta a venit la mine într-o perioadă în care mintea mea era un câmp de luptă plin de teamă. *El m-a învăţat că tot ceea ce creăm în vieţile noastre începe de la gândire*.

Am devorat biografiile marilor lideri, marilor gânditori, marilor *făcători*, ca Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, John F. Kennedy şi Viktor Frankl. Mi-am dat seama că bărbaţii şi femeile de seamă ale lumii au îndurat dureri şi suferinţe mult mai mari decât ale mele. Ei nu fuseseră doar norocoşi, nici măcar favorizaţi ai sorţii; cumva exista ceva în ei, o forţă invizibilă care nu le îngăduia să se mulţumească cu mai puţin decât erau capabili să facă, să fie sau să dăruiască. Mi-am dat seama că biografia nu înseamnă destin; că trecutul meu nu era egal cu viitorul meu.

O altă favorită de-a mea a fost o carte americană clasică din 1937, *Think and Grow Rich* (*Gândeşte şi îmbogăţeşte-te*) [13] a lui Napoleon Hill. Hill şi-a petrecut

---

11 Volum apărut la editura Act şi Politon, în 2016, în format tipărit, audio şi e-book (N. *red*.)

12 Traducere din versiunea engleză: *For as he thinketh in his heart, so is he*: *Eat and drink, saith he to thee; but his heart is not with thee* (*Book of Proverbs 23, 7*). În versiunile oficiale în limba română, acest verset s-a tradus prin: «Căci el îţi numără bucăţile din gură. „Mănâncă şi bea!", îţi va spune, dar inima lui nu e pentru tine». (N. *red*.)

13 Volum apărut în limba română la editura Curtea Veche,

două decenii la începutul secolului XX intervievând 500 dintre cele mai realizate persoane din lume, de la Andrew Carnegie, la Henry Ford, la Theodore Roosevelt, la Thomas Edison, aflând ce îi punea în mişcare. El a descoperit că aveau cu toţii în comun o focalizare neobosită asupra obiectivelor proprii şi o combinaţie de dorinţă arzătoare, credinţă şi persistenţă în realizarea lor. Mesajul lui Hill că persoanele obişnuite ar putea să depăşească orice obstacol în faţa succesului a dat speranţe unei generaţii de cititori care se zbătea prin Marea Criză. *Think and Grow Rich* (*Gândeşte şi îmbogăţeşte-te*) a devenit una dintre cele mai bine vândute cărţi din toate timpurile.

Demersul lui Napoleon Hill a fost o inspiraţie pentru mine. Asemenea lucrării sale clasice, această carte este modelată pe căutarea celor mai buni dintre cei mai buni din lume, de la Warren Buffet la Sir Richard Branson – şi inclusiv omul pe care experţii din domeniu l-au numit un adevărat Edison al zilelor noastre: Ray Kurzweil, care a inventat primele sintetizatoare pentru muzică digitală, primul software care să transforme textul în vorbire, el fiind omul din spatele lui Siri de pe iPhone-ul tău. Acesta a dezvoltat un dispozitiv care le permite persoanelor nevăzătoare să meargă pe stradă, să citească indicatoarele rutiere şi să dea comenzi din orice meniu. În prezent, Ray este directorul de dezvoltare tehnologică pentru Google. Dar am vrut să scriu o carte care să meargă dincolo de psihologia şi ştiinţa reuşitei pentru a găsi un plan adevărat, cu instrumente reale pe care să le poţi utiliza pentru a clădi un viitor mai bun pentru tine şi familia ta. Urma să fie un manual, un plan general, un ghid de instrucţiuni pentru noua economie.

Pe măsură ce începeam să mă reconectez cu puterea unei cărţi, mi-am spus: „Eu trebuie să pun răspunsurile

---

în 2013, cu titlul *De la idee la bani* (*N. red.*)

acestea într-un format accesibil oricui”. Şi, cu tehnologia din ziua de azi, această carte are câteva avantaje grozave pentru a te ajuta să îţi continui drumul. Are segmente electronice pe care le poţi accesa online pentru a vedea câţiva dintre bărbaţii şi femeile cărora le-am luat interviuri şi să le auzi cuvintele. Avem o aplicaţie proiectată să te determine să urmezi cei 7 Paşi Simpli astfel încât să nu te rezumi la învăţarea ideilor, ci să mergi până la capăt şi să obţii libertatea financiară pe care o meriţi cu adevărat.

Apropo, când am început această aventură, oamenii mi-au spus că sunt nebun. Numeroşi aşa-zişi experţi – şi chiar prietenii! – m-au avertizat că sunt nebun încercând să aduc lumea complexă a finanţelor unui public larg. Chiar şi editorul meu m-a implorat să scriu despre orice altceva.

Dar eu am ştiut că pot reuşi dacă găsesc cele mai bune voci care să mă călăuzească. Majoritatea oamenilor pe care i-am intervievat aici nu dau interviuri sau, dacă o fac, se întâmplă extrem de rar. Este posibil ca ei să vorbească la Davos, în Elveţia, la Forumul Economic Mondial sau pentru Consiliul de Relaţii Externe, dar până acum cunoştinţele lor, spuse cu propriile lor voci, nu au mai fost făcute disponibile publicul larg. Împărtăşirea informaţiilor esenţiale deţinute de ei într-un fel în care oricine le poate folosi a devenit misiunea acestei cărţi.

Am avut onoarea să am relaţii grozave cu câţiva dintre cei mai influenţi oameni din lume: prieteni în poziţii înalte care erau dispuşi să dea câteva telefoane pentru mine. În scurt timp, am găsit uşi care se deschideau pentru mine şi căpătam accesul la maeştrii jocului.

„Bun venit în junglă…”
— *WELCOME TO THE JUNGLE*, Guns N Roses

Deci, de unde să încep? Am hotărât să încep cu o persoană de care cei mai mulţi oameni nu au auzit niciodată, deşi a fost numit Steve Jobs al investiţiilor. Dar întreabă pe oricare dintre liderii financiari ai lumii, indiferent că vorbim despre preşedintele Rezervei Federale, liderul unei bănci de investiţii sau preşedintele Statelor Unite, şi toţi vor şti despre Ray Dalio. Ei citesc buletinul său informativ săptămânal. De ce? Pentru că guvernele sună să-l întrebe ce să facă şi el le investeşte banii. Aşa stau lucrurile şi cu fondurile de pensii şi companiile de asigurări. El este fondatorul Bridge-water Associates, cel mai mare fond speculativ din lume, cu peste 160 de miliarde de dolari în *bunuri aflate în administrare* (*assets under management* – AUM), într-o perioadă în care un fond speculativ mare poate să administreze 15 miliarde de dolari. Înainte era nevoie de o avere netă de 5 miliarde de dolari şi de o investiţie iniţială de 100 de milioane doar pentru a intra pe uşă. Dar nu te deranja să încerci; el nu-ţi va accepta banii – nici pe ai oricui altcuiva – în acest punct.

Ray Dalio provine dintr-un mediu improbabil, născut in Queens, New York, dintr-un tată muzician de jazz şi o mamă casnică. El a început ca băiat de mingi de golf care a prins primele sale ponturi despre acţiuni pe terenul local de golf. Acum are o avere de aproape 14 miliarde de dolari şi este al 31-lea cel mai bogat om din Statele Unite. Cum a reuşit? Trebuia să aflu! Iată un om al cărui fond Pure Alpha a pierdut bani doar de trei ori în 20 de ani, conform *Barron's*, şi în 2010 a realizat profituri de 40% pentru principalii săi clienţi. Pe parcursul vieţii fondului (de la lansarea sa în 1991), el a realizat un randament anual compus de 21% (înainte de impozitare). Dacă exista vreo persoană pe care să vreau să o întreb, „Mai poate investitorul obişnuit să câştige bani în această piaţă

nebună şi volatilă?" aceasta era Ray. Aşa că atunci când mi-a spus, „Sigur că se mai poate câştiga", am ciulit urechile! Tu nu ai fi făcut la fel?

Nu este chiar aşa uşor să obţii acces la Ray Dalio. Dar se pare că Ray ştia deja cine sunt şi era un fan al scrierilor mele. Într-o după-amiază am stat cu el în casa lui surprinzător de modestă pe o insulă împădurită, în apropiere de coasta statului Connecticut. El a trecut direct la subiect, spunându-mi că investitorii individuali, ca tine, pot să câştige – dar numai dacă nu încerci să-i baţi pe profesionişti la propriul joc.

„Ce trebuie să ştie ei, Tony, este că *pot* într-adevăr să câştige", mi-a spus el. „Dar nu şi încercând să învingi sistemul. Nu e indicat să încerci asta. Am o mie cinci sute de angajaţi şi patruzeci de ani de experienţă şi e un joc greu până şi pentru *mine*. Vorbim aici de pocher cu cei mai buni jucători de pocher de pe pământ".

Ray are 65 de ani, vorbeşte cu un slab accent newyorkez şi, în timp ce vorbeşte, îşi foloseşte mâinile la fel ca un dirijor. El mi-a amintit că pocherul, la fel ca specula la bursă, este un joc cu sumă nulă. Pentru fiecare învingător trebuie să existe un perdant. „De cum intri în joc, nu joci pocher doar împotriva tipilor aflaţi de cealaltă parte a mesei. Este un joc la scară mondială şi doar un procent mic de persoane câştigă bani serioşi în el. Câştigă mult. E posibil să ia bani de la cei care nu sunt la fel de buni la jocul ăsta", a spus el. „Aşa că eu le-aş spune investitorilor tăi, omului de rând: nu vrei să iei parte la jocul ăsta".

L-am întrebat pe Ray: „Dacă le spui oamenilor că nu pot să concureze în acest joc, ar trebui să se gândească bine înainte să lase pe altcineva să joace *în numele lor*? Cum rămâne cu brokerii şi managerii de fonduri mutuale care spun că-ţi pot obţine profituri mai bune?"

„Tu crezi că mergi la un doctor, dar ei nu sunt doctori”, mi-a spus el. Suntem obişnuiţi să ne punem toată credinţa în doctori şi să facem ce ne spun, fără să ne gândim, în speranţa că ei au toate răspunsurile. Dar Ray Dalio spune că administratorii financiari obişnuiţi nu te vor ajuta să câştigi pentru că nici ei nu au aptitudinile sau resursele necesare pentru a juca în stil mare. „Dacă le-ar avea, atunci n-ai mai avea acces la ei”.

„Jocurile Olimpice sunt uşoare comparativ cu ceea ce facem noi”, a continuat Ray. „Asta este mult mai competitiv. Poţi să mergi la broker sau la dealerul tău şi să te gândeşti că trebuie să te întrebi: „E oare un tip deştept?” E posibil să fie deştept. E posibil să-i pese de tine. Dar trebuie să întrebi, „Câte medalii de aur a câştigat?” Trebuie să fii foarte, foarte atent pentru că sunt atât de mulţi oameni care ţi-ar da sfaturi, dar trebuie să fie suficient de buni încât să le poată prelua de la cei mai buni din joc”.

Deci, care este soluţia?

„În loc să încerci să concurezi, tu trebuie să înveţi că există un fel pasiv de a câştiga. Există un fel prin care să nu mizezi totul pe o singură carte. Este un sistem care să te apere de toate riscurile, pentru că cei mai buni investitori ştiu că se vor înşela, indiferent cât de inteligenţi sunt”.

Stai puţin! Ray Dalio, care obţine profituri capitalizate de 21% mai poate să se înşele?

„Exact, Tony, greşesc”, a zis el. „Cu toţii greşim. Aşa că trebuie să punem la punct un sistem care să ne protejeze de asta”.

Aşa că, după aproape trei ore petrecute împreună, venise momentul pentru marea întrebare: „Ray, care e sistemul acela?” Şi Ray mi-a spus:

„Tony, ultima oară când am acceptat bani, trebuia să

ai o avere netă de cinci miliarde de dolari pentru a obţine acces la cunoştinţele mele şi investiţia minimă era de o sută de milioane. E o treabă complexă şi se schimbă des”.

„Haide, Ray, i-am spus eu. Tocmai mi-ai zis că oricum nicio persoană nouă nu poate căpăta acces la tine. Ştiu cât de mult îţi pasă de oameni. Dacă nu ai putea să-ţi laşi banii copiilor tăi, ci doar un set de principii sau un portofoliu – un sistem care le va da posibilitatea să facă bani în perioade bune şi proaste aşa cum ai făcut tu – spune-mi cum ar arăta acesta pentru investitorul de rând?”

Am dezbătut o vreme şi, ghici ce? El mi-a ilustrat pas cu pas modelul ideal de portofoliu, dozajul exact de investiţii care te-ar ajuta să-ţi maximizezi veniturile cu cel mai mic grad de volatilitate dezavantajoasă din orice piaţă.

Ce este un portofoliu? Dacă nu eşti familiarizat cu termenul, este doar o colecţie de diverse investiţii pe care le aduni laolaltă pentru a încerca să-ţi maximizezi profiturile financiare. Ray mi-a dezvăluit un sistem simpluvizând ce anume să investeşti şi în ce procent şi cantitate. Şi când am privit în urmă, în trecut, am descoperit că utilizând strategia lui, ai fi câştigat bani 85% din timp pe parcursul ultimilor 30 de ani (din 1984 până în 2013)! Asta înseamnă doar patru ani cu pierderi (din 1984 până în 2013) – cu o pierdere maximă de 3, 93% într-un an (şi cu un an negativ mediu de doar 1, 9%). Şi unul dintre acei patru ani cu pierderi a fost de doar 0, 03%, pe care majoritatea l-ar înregistra ca atingerea pragului de rentabilitate. În 2008 ai fi scăzut cu doar 3, 93% când restul pieţei a pierdut 51% (de la o valoare maximă la o valoare minimă) – şi toate acestea făcând pur şi simplu ceea ce ne-a împărtăşit Ray. Planul pe care l-a împărtăşit a obţinut o medie a profitului cu puţin sub 10% pe an (după scăderea comisioanelor) şi este un plan de investiţii pe care îl poţi pune cu uşurinţă în practică de unul singur! Şi

este doar *unul* dintre sistemele de la cei mai mari investitori din lume pe care le vei învăţa când ajungi în secţiunea a 6-a: „Investeşte asemeni celor mai bogaţi 0, 001%: Manualul de strategii al miliardarului”.

Aşa, eu ştiu că tu vrei să sari peste pagini în clipa asta în căutarea portofoliului, dar vreau să-ţi aduc aminte că există 7 Paşi Simpli pe care trebuie să-i urmezi pentru ca asta să funcţioneze. Dacă nu ţi-ai dat seama încă de unde vei lua banii pe care să-i investeşti sau care sunt obiectivele tale şi nu ştii care sunt regulile jocului, atunci accesul la cel mai bun portofoliu din lume va fi lipsit de valoare. Aşa că rămâi cu mine şi hai să luăm lucrurile pe rând. În toată nebunia mea există o metodă!

Cât de valoroasă este această informaţie din partea lui Ray Dalio? Dacă alţii trebuie să aibă 5 miliarde de dolari pentru a obţine accesul şi pe tine te-a costat doar preţul cărţii de faţă, atunci acesta nu este un profit deloc rău la investiţia ta!

Oricât de interesant a fost să învăţ sistemul său pentru investiţii, ceea ce mi s-a părut cel mai interesant la Ray este felul în care priveşte el lumea. O vede ca pe o junglă, iar viaţa lui, ca pe o luptă constantă şi palpitantă.

„Tony, după cum văd eu viaţa, cu toţii ne dorim ceva anume, ceva ce reprezintă o calitate mai mare a vieţii. Dar ca să ajungi acolo, trebuie să răzbeşti printr-o junglă înţesată cu provocări. Dacă o străbaţi, ajungi la viaţa pe care ţi-o doreşti. E ca şi când eu aş fi într-o parte a junglei”, mi-a spus el. „Şi tu ai putea avea un loc de muncă grozav, o viaţă grozavă dacă ai putea traversa jungla. Dar jungla e plină de tot felul de chestii periculoase care te pot ucide. Deci, stai de o parte a junglei şi duci o viaţă sigură sau te avânţi în junglă? Cum abordezi problema?”

Ray intră în junglă însoţit de prieteni foarte inteligenţi şi de încredere, întrebându-se: „*Ce nu ştiu eu*?”

„Acesta este aspectul-cheie”, a spus el. „Ceea ce m-a ajutat să am parte de succes de-a lungul vieţii a fost să nu fiu arogant referitor la cunoaştere, ci să îmbrăţişez faptul că am slăbiciuni; că nu ştiu prea multe despre una, alta, şi aşa mai departe. Cu cât înveţi mai mult, cu atât realizezi cât de puţin cunoşti”.

Asta este perfect adevărat! Şi eu eram un exemplu în carne şi oase. M-am lansat în scrierea acestei cărţi crezând că ştiu ce fac. La urma urmei, aveam în spate decenii de experienţă. Dar în timpul demersului meu de patru ani de a-i întâlni pe cei mai buni investitori de pe pământ, am fost smerit în repetate rânduri de cât de multe nu ştiam. Şi am descoperit că, spre deosebire de comentatorii care pretind că deţin toate răspunsurile, cei mai buni sunt în esenţă smeriţi. La fel ca Ray Dalio, ei îţi vor spune ce gândesc şi apoi vor recunoaşte că este posibil să se înşele.

„Bogăţiile nu sunt un scop al vieţii, ci un instrument al acesteia”.

— HENRY WARD BEECHER

Pe măsură ce călătoria mea continua, am descoperit că misiunea mea evolua. La fiecare oprire de pe traseu descopeream instrumente, oportunităţi şi produse pentru investiţii disponibile persoanelor ultrabogate despre care omul de rând nu aude niciodată. Şi, în mod ironic, câteva dintre cele mai bune au riscuri foarte mici, ori au un risc limitat cu ceea ce se numeşte *raport asimetric risc/recompensă* – ceea ce înseamnă că investitorii obţin un beneficiu potenţial mare pentru o expunere foarte scăzută la pierderi. Şi pentru asta trăiesc „banii deştepţi”.

A fost incitant pentru mine să aflu despre aceste oportunităţi şi să profit de câteva dintre ele, pentru că, în această etapă a vieţii mele, sunt suficient de matur,

suficient de norocos şi cu o situaţie financiară suficient de bună încât să pot face aceste alegeri. Dar fiii şi fiica mea nu pot, câţiva dintre cei mai dragi prieteni ai mei nu pot şi, cel mai important, sunt şanse mari ca nici tu să nu poţi (cu excepţia cazului în care ai zeci de milioane puse deoparte şi citeşti asta doar pentru a afla unde îşi plasează Ray Dalio banii).

Aşa că m-am transformat dintr-un simplu culegător pasiv de informaţii din lumea investiţiilor într-un susţinător pasionat pentru prietenii şi cititorii mei. Nu aveam de gând să-ţi povestesc pur şi simplu despre ceva ce au ocazia să facă oamenii bogaţi; voiam să deschid aceste oportunităţi pentru toată lumea. Aşa că am căutat companii care s-au concentrat exclusiv pe cei ultrabogaţi şi apoi am făcut eforturi să le conving să creeze noi oportunităţi de investire la orice nivel economic şi la orice categorie de vârstă. M-am străduit să le scot în evidenţă serviciile şi, în câteva cazuri, m-am implicat total şi am devenit partenerul lor pentru a-i ajuta să creeze produse noi care îţi vor fi disponibile ţie pentru prima dată. Dar cel mai mare motiv de mândrie este că i-am convins pe mulţi dintre ei să îşi pună la dispoziţie serviciile pentru oamenii care nu sunt bogaţi – gratuit! În paginile care urmează, vei afla despre o colaborare strategică revoluţionară între Stronghold Wealth Management şi High Tower, a cincea cea mai mare firmă de consultanţă pentru investiţii din Statele Unite, care furnizează consiliere transparentă, neconflictuală celor ultrabogaţi. Acum îţi va furniza câteva dintre acele servicii extraordinare de planificare şi ţie, fără niciun cost, indiferent cât de mult ai la dispoziţie pentru investiţii. Vei învăţa cum să accesezi o platformă online gratuită care îţi va permite să-ţi pui la încercare brokerul şi să vezi dacă într-adevăr plăteşti prea mult pentru o performanţă slabă. Sper că acesta va fi începutul unei schimbări totale în

lumea finanţelor personale, o adevărată egalizare a şanselor şi oportunităţilor pentru prima oară.

De ce Dumnezeu fac ei asta? În primul rând, este lucrul potrivit de făcut. Oamenii trebuie să ştie pentru ce plătesc în realitate. În al doilea rând, ei ştiu că oamenii cu o grămadă de bani nu au pornit întotdeauna la drum cu o grămadă de bani. Îţi aminteşti care este secretul bogăţiei, nu? Fă mai mult pentru ceilalţi decât oricine altcineva. Şi dacă High Tower face asta pentru tine în această etapă a vieţii tale, ei pariază că nu îi vei uita pe viitor. Vei deveni un fan entuziasmat şi un client loial pentru totdeauna.

Primeşti ajutorul de care ai nevoie astăzi fără niciun ban şi High Tower se alege cu un viitor client. Aceasta este sinergia financiară. O oportunitate de a crea situaţia reciproc avantajoasă atât de greu de surprins şi care apare atât de rar în lumea Wall Street-ului.

„Bunătatea în cuvinte creează încredere. Bunătatea în gândire creează profunzime. Bunătatea în dăruire creează dragoste”. – LAO-TZU

Unul dintre cele mai mari daruri ale „stăpânirii jocului” nu este doar capacitatea de a putea să câştigi, ci să ai suficient ca să faci diferenţa pentru ceilalţi. Indiferent cât de dificilă ar putea să fie situaţia noastră, există întotdeauna persoane care suferă mai mult. Atunci când cineva creează bogăţie este privilegiul său şi, cred eu, responsabilitatea sa să dăruiască la rândul său celor care sunt abia la început de drum sau celor care au trecut prin tragedii care i-au îndepărtat de la calea cea bună. Aşa cum îţi voi împărtăşi mai târziu, familia mea a fost beneficiara unui act simplu de bunătate atunci când nu aveam efectiv nimic de mâncare şi asta mi-a schimbat întreaga perspectivă asupra oamenilor şi a vieţii. Asta a contribuit la modelarea celui care sunt astăzi.

Aşa că timp de decenii m-am străduit să dăruiesc la

rândul meu, hrănind mai bine de 2 milioane de oameni pe an prin Fundaţia Anthony Robbins, iar în ultimii câţiva ani eu şi soţia mea am donat o sumă egală contribuţiei oferite de fundaţie.

Astăzi sunt mândru să spun că un puşti care la început nu avea de mâncare pentru el ajută 4 milioane de oameni pe an să simtă că sunt îngrijiţi şi hrăniţi. În total, pe parcursul a 38 de ani am avut onoarea de a hrăni 42 de milioane de oameni.

Vreau să utilizez această carte ca un mijloc prin care să te ajut pe tine să dezvolţi suficientă bogăţie – fizică şi emoţională – pentru a deveni o forţă a binelui atât prin contribuţiile tale financiare, cât şi prin timpul tău. Cu toate acestea, îţi spun un lucru: dacă nu ai da 10 centi dintr-un dolar, nu vei da niciun milion de dolari din 10. Acum este momentul să dăruieşti! Am început acest proces când nu aveam nimic. Dacă dai chiar şi în momentele în care crezi că ai foarte puţin, drept recompensă îţi vei învăţa creierul că există mai mult decât suficient. Poţi lăsa penuria în urmă şi să mergi înainte, spre o lume a abundenţei.

Aşa că mi-ar plăcea să te ajut să porneşti pe acest drum. Pe măsură ce citeşti această carte, să ştii că nu doar că te ajuţi pe tine însuţi să-ţi creezi un nou viitor financiar, ci ajuţi acele 17 milioane de familii americane care se confruntă cu foamea în fiecare zi.[14]

Cum? Am hotărât să fac într-un an mai mult decât am făcut în toată viaţa mea. În numele cititorilor mei, la momentul publicării cărţii de faţă, eu donez 50 de milioane de porţii de mâncare bărbaţilor, femeilor şi copiilor din această ţară, care suferă din cauza lipsei unui cămin. Ai fi surprins cine sunt oamenii aceştia. Da, unii dintre ei au fost traumatizaţi de amintirile serviciului militar din timpul războiului şi alţii suferă de handicapuri mintale sau fizice.

14 Feedingamerica.com (N.a.)

Dar milioane dintre ei sunt oameni exact ca mine şi ca tine

care au avut o viaţă normală, pe care apoi pierderea slujbei, o problemă de sănătate sau pierderea unui membru al familiei i-a împins dincolo de limită, ajungând să nu-şi mai poată achita obligaţiile financiare. Majoritatea americanilor sunt la doar câteva salarii pierdute distanţă de insolvenţă. Aşa că hai să încercăm împreună să-i ajutăm.

În timp ce scriam această carte, Congresul a tăiat 8, 7 miliarde de dolari din bugetul tichetelor sociale de masă. Am văzut cu ochii mei impactul devastator pe care l-a avut asta asupra organizaţiilor voluntare şi non-profit active în lupta împotriva înfometării. Acesta este motivul pentru care pun la dispoziţie 50 de milioane de porţii de mâncare şi îmi folosesc influenţa pentru a obţine fonduri egale, ca să putem furniza 100 de milioane de porţii de mâncare pentru a-i hrăni pe cei înfometaţi. Eşti bine-venit să ni te alături şi să ajuţi, dar să ştii un lucru: întrucât ai cumpărat cartea, cea pe care o ţii în mână sau o citeşti de pe iPad-ul tău, tu hrăneşti personal 50 de oameni. Speranţa mea este ca până la finalul acestei cărţi să fii inspirat să faci la rândul tău o mică donaţie directă pe cont propriu. Ofer informaţii în ultimul capitol despre cum te poţi folosi de „mărunţişul cu care nu ai ce face pentru a contribui la schimbarea lumii”. Există atât de multe modalităţi simple şi plăcute prin care poţi dărui şi crea o moştenire de care să te poţi simţi cu adevărat mândru.

Pffff, da ştiu că a fost un capitol încărcat, nu glumă! Ştiu că este mult, dar sper că nu vi se pare şi lung! Ţi-am captivat atenţia cu ceea ce este realmente posibil pentru viaţa ta? Îţi poţi imagina cum te vei simţi ajungând de unde eşti astăzi acolo unde vrei să fii cu adevărat? Cum ar fi ca experienţa ta cu banii să nu mai fie o sursă de stres, ci

mai curând un sentiment de entuziasm şi mândrie? Îţi promit că sentimentele pe care le vei avea pe măsură ce cucereşti această zonă a vieţii tale îţi vor da un nou impuls, nu doar în privinţa succesului financiar, ci şi în alte zone ale vieţii tale care contează încă şi mai mult! Eşti pregătit?

O ultimă observaţie, dacă ai citit până aici, vreau să te felicit pentru că, din păcate, te afli printre primii 10% din oamenii care cumpără o carte de non-ficţiune. Exact: statisticile arată că mai puţin de 10% dintre persoanele care cumpără o carte citesc mai departe de primul capitol. Nu e o nebunie? Am scris cartea asta cu intenţia să fie simplă, dar să-ţi ofere şi oportunitatea de a explora mai în profunzime – de a stăpâni jocul, de a te înarma cu competenţele pentru a-ţi stăpâni lumea financiară o dată pentru totdeauna. Nu este menită a fi „cărticica roşie a investiţiilor". Aşa că vreau să te invit acum, şi să te provoc, să îţi iei angajamentul să întreprinzi alături de mine întreaga călătorie prin aceste pagini. Îţi promit că recompensele pe care le vei culege vor dura decenii întregi.

Aşa că întoarce pagina şi dă-mi voie să-ţi ofer mai întâi o trecere rapidă în revistă a ceea ce va trebui să faci ca să ai un venit pe viaţă – un cec de salariu care îţi oferă viaţa pe care o ai (sau stilul de viaţă pe care ţi-l doreşti) fără să trebuiască să mai munceşti vreodată. După ce realizezi asta, vei munci numai dacă şi pentru că vrei tu. Hai să punem mâna pe o schiţă a traseului din faţa noastră şi să descoperim cei 7 Paşi Simpli spre Libertate Financiară.

CAPITOLUL 1.2

Cei 7 paşi simpli spre libertate financiară: Creează un venit pentru toată viaţa

„O călătorie de o mie de mile începe cu un singur pas”. – LAO-TZU

Spune-mi ceva: Ai trecut vreodată prin experienţa, ştii tu… experienţa complet umilitoare de a juca un joc video contra unui copil? Cine câştigă întotdeauna? Copilul, desigur! Dar cum de reuşeşte? Este mai deştept, mai rapid, mai puternic?

Iată cum funcţionează. Îţi vizitezi nepoata sau nepotul şi ea sau el îţi spune: „Vino să te joci cu mine, unchiule Tony!”

Tu protestezi imediat: „Nu, nu, nu ştiu jocul ăsta. Tu dă-i drumul şi joacă-te”.

Şi ei spun: „Haide, e uşor! Îţi arăt eu cum se joacă”. După care împuşcă doi-trei tipi răi care apar pe ecran. Tu rezişti în continuare, aşa că ei încep să insiste. „Hai! Hai! Te rog, te rog, te rog!” Tu îl iubeşti pe puşti sau pe puştoaică, aşa că cedezi. Apoi, îţi spune cuvintele simple care anunţă că ţi se pregăteşte ceva. „Tu primul”.

Aşa că te hotărăşti să o faci! O să-i arăţi tu câte ceva copilului ăstuia. Şi-apoi? *Pac*! *Pac*! *Pac*! Eşti mort în 3, 4 secunde. Împuşcat în tâmplă. Terminat.

Apoi copilul pune mâna pe armă şi dintr-odată auzi *pac-pac-pac-pac-pac*! Băieţii răi cad din văzduh, trec valvârtej pe la fiecare colţ de stradă. Copilul le anticipează fiecare mişcare şi îi lichidează – şi, 45 de minute mai târziu, îţi vine iarăşi rândul.

Acum eşti cu capsa pusă şi încă şi mai hotărât. De data asta rezişti cinci secunde întregi. Şi el joacă alte 45 de minute. Ştii cum stă treaba.

Deci, de ce câştigă copiii mereu? Să fie pentru că au reflexe mai bune? Să fie pentru că sunt mai rapizi? Nu! Se întâmplă pentru că ei au mai jucat jocul înainte.

Ei deţin deja unul dintre cele mai mari secrete ale

bogăţiei şi succesului în viaţă: pot anticipa drumul din faţa lor.

Nu uita asta: anticiparea este puterea supremă. Perdanţii reacţionează; liderii anticipează. Şi, în paginile care urmează, vei învăţa să anticipezi de la cei mai buni dintre cei mai buni: oameni de prestigiul lui Ray Dalio şi Paul Tudor Jones şi armata celorlalţi 50 de lideri financiari extraordinari care cunosc drumul ce te aşteaptă. Ei se află aici pentru a te ajuta să anticipezi problemele şi provocările pe drumul spre libertate financiară, astfel încât să nu ai de suferit pe parcurs. După cum spune Ray Dalio, ai de-a face cu o junglă plină de pericole care te pot ucide financiar şi ai nevoie de ghizi de încredere care să te ajute să o traversezi. Cu ajutorul lor, noi vom elabora un plan care te va ajuta să anticipezi dificultăţile, să eviţi stresul inutil şi să ajungi la destinaţia ta financiară finală şi ideală.

Vreau să ofer rapid o imagine de ansamblu asupra direcţiei în care ne îndreptăm şi a felului în care este organizată această carte, astfel încât să o poţi utiliza cât mai bine. Dar înainte să facem asta, hai să fim clari în legătură cu adevăratul nostru scop. Această carte este dedicată unui rezultat principal: să te aranjeze astfel încât să ai un venit pe viaţă fără să mai trebuiască să munceşti vreodată. Libertate financiară reală! Şi vestea bună este că poate fi obţinută de oricine. Chiar dacă porneşti cu datorii, înglodat chiar – fără nicio exagerare – cu puţin timp, focalizare constantă şi aplicarea strategiilor adecvate, poţi ajunge la siguranţă financiară sau chiar independenţă în câţiva ani.

Înainte să parcurgem paşii, hai să vedem de ce înainte era atât de simplu să ai siguranţă financiară. Ce s-a schimbat? Şi ce trebuie să facem noi? Să începem cu o mică lecţie de istorie.

„În tinereţe poţi trăi fără bani, dar nu şi la bătrâneţe”. – TENNESSEE WILLIAMS

Tot ce are legătură cu viaţa ta financiară pare mult mai dificil în ziua de azi, nu-i aşa? Sunt sigur că te-ai întrebat de ce este atât de dificil să economiseşti bani şi să ieşi la pensie confortabil. Noi am ajuns să tratăm perioada pensiei ca pe un dat în societatea noastră; o etapă sacrosanctă a vieţii. Dar să nu uităm că pensia este un concept relativ nou. Ideea aceasta a servit doar unei generaţii sau două – pentru cei mai mulţi dintre noi, părinţii şi bunicii noştri. Înainte de vremea lor, oamenii lucrau în general până nu mai puteau. Până mureau.

Îţi mai aminteşti de la istorie? Când au fost inventate Asigurările Sociale? Au fost create în mandatul lui Franklin Delano Roosevelt, în timpul Marii Crize, atunci când nu exista nicio plasă socială de siguranţă pentru bătrâni şi bolnavi. Şi „bătrân” era un concept diferit în acele timpuri. Speranţa medie de viaţă în Statele Unite era de 62 de ani. Atât! Şi beneficiile pensiei furnizate de Asigurările Sociale trebuiau să înceapă să fie plătite la vârsta de 65 de ani, aşa că se presupune că nu toată lumea avea să-şi primească partea, sau cel puţin nu pentru multă vreme. În realitate, nici măcar Roosevelt nu a trăit suficient de mult pentru a-şi încasa beneficiile (nu că ar fi avut nevoie de ele). A murit la vârsta de 63 de ani.

Legea Asigurărilor Sociale a uşurat suferinţa a milioane de americani într-o perioadă de criză, dar obiectivul ei nu fusese niciodată acela de a deveni un înlocuitor al economiilor pentru perioada retragerii din activitate – doar un supliment pentru acoperirea celor mai elementare nevoi. Şi sistemul nu a fost elaborat pentru lumea în care trăim astăzi.

Iată noua realitate:

Există şanse de 50% ca, în rândul cuplurilor căsătorite, cel puţin unul dintre soţi să trăiască până la vârsta de 92 de ani şi şanse de 25% ca unul dintre ei să trăiască până la 97.

Uau! Ne apropiem al naibii de repede de o speranţă de viaţă de 100 de ani.

Şi cu vieţi mai lungi, ne aşteptăm la perioade de pensie mai lungi – mult mai lungi. Cu cincizeci de ani în urmă, perioada medie de pensie era de 12 ani. Astăzi ne aşteptăm ca o persoană care se pensionează la vârsta de 65 de ani să trăiască până la 85 sau mai mult. Asta înseamnă peste 20 de ani de pensie în plus. Şi aceasta este media. Mulţi vor trăi mai mult şi vor avea 30 de ani de pensie în plus!

„Nu este realist să finanţezi o perioadă de pensie de 30 de ani cu 30 de ani de muncă. Nu te poţi aştepta să pui deoparte 10% din venitul tău şi după aceea să finanţezi o perioadă de pensie la fel de lungă". – JOHN SHOVEN, profesor de economie, Universitatea Stanford

Tu cât de mult te aştepţi să trăieşti? Toate progresele pe care le vedem în tehnologia medicală ţi-ar putea adăuga ani la viaţă – poate chiar decenii. De la tehnologia celulelor stem, la imprimarea 3-D a organelor, la regenerarea celulară, scena tehnologică este în plin avânt. Vei auzi despre ele în capitolul 7.1, „Viitorul este mai luminos decât crezi" Asta este o binecuvântare, dar eşti pregătit pentru ea? Mulţi dintre noi nu sunt.

Un sondaj recent efectuat de Mass Mutual[15] le-a cerut celor din generaţia Baby Boom să spună care este temerea lor numărul unu.

Care crezi că a fost aceasta? Moartea? Terorismul? Ciuma bubonică?

Nu, temerea numărul unu a celor din generaţia Baby

15 Companie americană de asigurări (*N. red.*)

Boom a fost că îşi vor epuiza economiile înainte să moară.

(Apropo, moartea a ocupat un îndepărtat loc doi.)

Generaţia Baby Boom are dreptul să fie speriată, la fel şi generaţia Y. Conform unui studiu Ernst and Young, 75% dintre americani se pot aştepta să-şi vadă resursele epuizate înainte să moară. Şi plasa de siguranţă a Asigurărilor Sociale – dacă va supravieţui în generaţia următoare – nu va furniza de una singură un nivel de trai rezonabil. Suma medie actuală este de 1294 de dolari pe lună. Cât de mult crezi că îţi va ajunge asta dacă locuieşti în New York, Los Angeles, Chicago sau Miami? Sau cât timp va funcţiona sistemul echivalent în ţara ta dacă trăieşti în Londra, Sydney, Roma, Tokyo, Hong Kong sau New Delhi? Indiferent unde trăieşti, dacă nu ai o altă sursă de venit, ai putea ajunge cea mai bine îmbrăcată persoană care întâmpină oamenii la magazinul Wal-Mart.

Este evident că va trebui să ne extindem venitul din pensie mai mult decât a fost vreodată cazul până acum – exact în toiul unei economii stagnante într-un moment în care mulţi se zbat să recupereze terenul pierdut.

Cum am răspuns noi acestei crize în creştere? Mulţi dintre noi considerăm problema atât de supărătoare şi de copleşitoare, încât o ignorăm pur şi simplu, în speranţa că va dispărea. Conform EBRI, Employee Benefit Research Institute (Institutul de cercetare pentru beneficiile angajaţilor), 48% dintre americanii care lucrează nici măcar nu au calculat de cât de mulţi bani vor avea nevoie pentru a se pensiona. Mda, 48%! Este o cifră şocantă: aproape jumătate dintre noi încă nu am făcut primii paşi către planificarea propriului viitor financiar – şi momentul reglării conturilor se apropie.

Aşadar, care este soluţia? Începe cu Pasul 1: ia cea mai importantă decizie financiară din viaţa ta. Când vei termina această carte, nu doar că vei avea un plan automat

pentru economii şi investiţii, dar vei şti de asemenea cum să creezi un venit fără să trebuiască să munceşti.

Stai puţin! Asta sună prea frumos ca să fie adevărat, te gândeşti tu. Şi orice sună prea frumos ca să fie adevărat, probabil că nu este, corect?

Şi totuşi, sunt sigur că ştii că există câteva excepţii de la regulă. Ce ai zice tu dacă ţi-aş spune că în ziua de astăzi există instrumente financiare care îţi vor da posibilitatea să câştigi bani când pieţele cresc şi să nu pierzi niciun sfanţ atunci când scad? Cu douăzeci de ani în urmă, investitorilor obişnuiţi le-ar fi fost imposibil să-şi imagineze aşa ceva. Dar investitorii care utilizau aceste instrumente în 2008 nu au pierdut niciun ban şi nici măcar o noapte nedormită. Eu, unul, am genul acesta de siguranţă şi libertate pentru familia mea. Este un sentiment uimitor să ştii că nu vei rămâne niciodată fără venit. Şi eu vreau să mă asigur că şi tu vei avea parte de asta pentru tine şi pentru familia ta. În această carte, îţi voi arăta cum să creezi un flux garantat de venit pentru toată durata vieţii.

Un salariu pe viaţă fără să mai fie vreodată nevoie să munceşti.

Nu ar fi grozav să-ţi deschizi corespondenţa la finele lunii şi, în loc să găseşti un extras de cont cu soldul contului tău care speri că nu a scăzut, să găseşti un cec? Imaginează-ţi că asta s-ar întâmpla în fiecare lună. E vorba de venit pe viaţă şi există o modalitate de a-l obţine.

În secţiunea a 2-a, îţi vom arăta cum să îţi consolidezi investiţiile într-un depozit considerabil de economii pentru zile negre – ceea ce eu numesc o *masă critică* – ce îţi va oferi posibilitatea să câştigi bani chiar şi în timp ce dormi! Cu câteva strategii simple, vei putea să creezi un flux de venit garantat, lucru care îţi va da posibilitatea să îţi construieşti, gestionezi şi să te bucuri de „pensia” ta

personală în condiţiile dictate de tine.

Probabil că îţi este greu să-ţi imaginezi că există o structură disponibilă astăzi care îţi poate oferi:

— Protecţie 100% a capitalului iniţial, ceea ce înseamnă că nu îţi poţi pierde investiţia.

— Profiturile din contul tău sunt direct legate de valorile superioare ale bursei de valori (spre exemplu, S & P 500[16]). Aşa că dacă bursa de valori creşte, tu participi la câştiguri. Dar dacă piaţa scade, tu nu pierzi!

— Ai de asemenea capacitatea de a-ţi converti soldul contului într-un venit garantat pe care nu îl vei epuiza în timpul vieţii.

Poţi să te opreşti din visare – a devenit realitate! Este una dintre oportunităţile accesibile acum pentru investitorii ca tine. (Şi vei afla despre ea în capitolul 5.3.)

Ca să fiu limpede, eu nu sugerez aici că vei dori, chiar şi cu un venit pe viaţă, să nu mai lucrezi când ajungi la vârsta de pensionare. Probabil că vei dori să o faci. Conform studiilor, cu cât câştigi mai mulţi bani, cu atât sunt mai mari şansele să continui să lucrezi. Pe vremuri, obiectivul era să te îmbogăţeşti şi să te retragi până la vârsta de 40 de ani. În prezent, obiectivul este să te îmbogăţeşti şi să munceşti până ajungi la 90 de ani. Aproape jumătate dintre toate persoanele care câştigă 750.000 de dolari pe an sau mai mult spun că nu se vor pensiona niciodată sau, dacă o vor face, vârsta cea mai timpurie la care se gândesc este cea de 70 de ani.

Ce zici de Rolling Stones şi Mick Jagger, care are 71 de ani – care susţin concerte şi acum?

Sau gândeşte-te la mogulii din afaceri ca Steve Wynn, care are 72 de ani.

Warren Buffett, 84.

---

16 Indice bursier realizat de compania Standard & Poor’s, ce conţine 500 de companii publice importante (*N. red.*)

Rupert Murdoch, 83.

Sumner Retistone, 91.

La anii lor, ei îşi conduceau în continuare afacerile şi se descurcau de minune. (Probabil că încă o fac.) Poate că o vei face şi tu.

Dar ce se întâmplă dacă nu putem lucra sau nu mai vrem să lucrăm? Doar asigurările sociale nu vor fi cine ştie ce amortizor pentru anii noştri de pensie. Ţinând cont că 10.000 de oameni din generaţia Baby Boom împlinesc 65 de ani în fiecare zi şi că raportul dintre bătrâni şi tineri devine din ce în ce mai disproporţionat, asigurările este posibil să nici nu mai existe mult, cel puţin nu în forma în care le cunoaştem noi. În 1950 erau 16, 5 muncitori care cotizau la sistemul de Asigurări Sociale pentru a sprijini o singură persoană care încasa beneficiile. Acum sunt 2, 9 muncitori pentru fiecare beneficiar.

Raportul acesta ţi se pare sustenabil?

Într-un articol intitulat „It's a 401 (k) World" („Este o lume a planurilor 401 (k) "), Thomas Friedman, editorialist *New York Times* şi autor de bestseller, a scris: „Dacă eşti automotivat, uau, lumea aceasta este croită pentru tine. Toate barierele au dispărut. Dar dacă nu eşti automotivat, lumea aceasta va fi o problemă deoarece pereţii, tavanele şi podelele care apărau oamenii dispar şi ele la rândul lor… Vor exista mai puţine limite, dar în acelaşi timp mai puţine garanţii. Contribuţia ta specifică va defini mult mai mult beneficiile tale specifice. Nu va mai fi suficient să faci doar act de prezenţă".

În ceea ce priveşte pensiile acelea drăguţe pentru angajaţi pe care se bazau părinţii şi bunicii noştri la vârsta încheierii serviciului, vor avea şi ele soarta fierarilor şi operatorilor telefonici. Doar în jur de jumătate din forţa de muncă din sectorul privat al Americii este acoperită de un plan oarecare de pensie şi majoritatea acestor planuri sunt

acum de tip fă-l-singur, asumă-ţi-toate-riscurile.

Dacă eşti un angajat municipal, statal sau federal, este posibil să beneficiezi de o pensie garantată de guvern, dar cu fiecare zi care trece sunt şi mai mulţi cei care, la fel ca oamenii din Detroit sau San Bernardino, se întreabă dacă banii aceia vor fi acolo atunci când le va veni lor rândul să-i încaseze.

Deci, care este planul tău pentru pensionare? Tu ai o pensie? Un cont 401 (k)? Un IRA[17]? În ziua de astăzi, în jur de 60 de milioane de americani participă la planuri 401 (k), însumând peste 3, 5 trilioane de dolari. Dar acestea pot fi o afacere proastă, chiar dezastruoasă pentru tine dacă te afli într-unul dintre planurile cu cotizaţii mari care domină piaţa. De aceea, dacă eşti într-un plan 401 (k), trebuie să citeşti capitolul 2.5, „Mitul 5: Doar un plan 401 (k) te desparte de pensionare”. Ceea ce vei învăţa şi schimbările simple pe care le poţi face ar putea să-ţi transforme viaţa – oferindu-ţi linişte sufletească şi certitudinea de care ai nevoie astăzi – şi ar putea să facă diferenţa dintre pensionarea timpurie şi incapacitatea de a te pensiona.

Moartea şi taxele: singurele constante

Fără să fie întrecut de pieţele volatile (care se mişcă literalmente mai rapid decât viteza luminii), comisioanele exorbitante (şi ascunse) şi un sistem de pensii depăşit, să nu uităm de bunul şi vechiul nostru prieten, omul de la fisc. Ah, omul de la fisc. El va lua până la 50% (sau mai mult!), mulţumesc frumos – din tot ce câştigi. Dacă ai crezut că singura piedică în calea acumulării bogăţiei o constituie comisioanele ascunse, ţi-a scăpat cel mai mare făptaş dintre toţi.

Cunoaştem cu toţii povara taxelor, într-o măsură sau

17 Cont individual de pensie, în engl. Individual Retirement Plan (N. *red.*)

alta, dar puţini îşi dau seama cât de mult ne ştirbesc taxele din capacitatea noastră de a atinge libertatea financiară. Investitorii sofisticaţi au ştiut dintotdeauna asta: nu contează cât câştigi, contează cât păstrezi.

Cei mai mari investitori din lume înţeleg importanţa eficienţei fiscale. Mai exact, cât de distructive pot să fie taxele atunci când se acumulează de-a lungul timpului?

Hai să încercăm o metaforă: să zicem că ai un dolar şi cumva tu îl poţi dubla în fiecare an timp de 20 de ani. Cunoaştem cu toţii. Se numeşte capitalizare, nu-i aşa?

După primul an, ţi-ai dublat dolarul la 2 dolari. Anul doi: 4 dolari. Anul trei: 8 dolari. Anul patru: 16 dolari. Anul cinci: 32 dolari.

Dacă ar trebui să ghiceşti, la cât crezi că a ajuns dolarul tău după 20 de ani?

Nu trişa şi nu trage cu ochiul mai departe în carte. Gândeşte-te o clipă şi ghiceşte.

Prin magia capitalizării, în doar două decenii, dolarul tău se transformă în (bătăi de tobe, vă rog): 1 048 576 de dolari! Aceasta este puterea incredibilă a capitalizării!

Ca investitori, noi vrem să exploatăm această putere. Dar, desigur, jocul nu este atât de simplu. În lumea reală, Cezarul vrea să fie plătit primul. Omul cu taxele îşi vrea partea, deci, care este impactul taxelor asupra aceluiaşi scenariu? Din nou, ghiceşte. Dacă eşti suficient de norocos să plăteşti doar 33% taxe pe an, la ce sumă crezi că a ajuns acum dolarul tău, după taxe timp de 20 de ani?

Din nou, ia o pauză şi ghiceşte pe bune.

Ei bine, dacă cifra netaxată era de 1 048 576 de dolari… hmmm. Cu taxe de 33%, asta ar da în jur de 750.000 de dolari sau chiar 500.000 de dolari? Mai gândeşte-te, prietene.

Acum, hai să ne uităm la rubrica următoare şi să observăm puterea incredibilă de scădere a dolarilor atunci

când scoatem banii pentru taxe în fiecare an înainte de capitalizare – de dublarea contului tău. Presupunând o rată anuală a taxelor de 33%, la finalul aceloraşi 20 de ani, suma netă propriu-zisă cu care vei rămâne este de puţin peste 28.000 de dolari!

Exact, 28.000 de dolari! O diferenţă de peste 1 milion de dolari – şi asta nici măcar nu ia în calcul taxele statale! În câteva state, cum ar fi California, New York şi New Jersey, te poţi aştepta ca totalul să fie semnificativ mai mic.

Desigur, scenariul acesta al dublării şi epuizării dolarului se bazează pe profituri pe care nu le vei vedea niciodată în lumea reală – dar asta ilustrează ce se poate întâmpla atunci când neglijăm să luăm în considerare impactul taxelor în planificarea noastră financiară.

Dat fiind felul în care merg lucrurile în Washington, crezi că taxele vor fi mai ridicate sau mai scăzute în anii următori?

(Nici măcar nu trebuie să răspunzi la asta!)

În secţiunea a 5-a, îţi voi oferi „informaţiile din interior" care până acum le erau accesibile doar investitorilor sofisticaţi sau indivizilor cu averi nete extrem de mari. Am să îţi arăt ce fac deja cei mai inteligenţi investitori – cum să scoţi taxele din ecuaţie, utilizând ceea ce *New York Times* numeşte „secretul iniţiatului pentru cei bogaţi". Este o metodă aprobată de Fisc pentru a-ţi multiplica banii fără grija impozitelor şi nu trebuie să fii bogat sau faimos pentru a profita de ea. Aceasta te-ar putea ajuta efectiv să obţii propria independenţă financiară cu 25%-50% mai repede, în funcţie de categoria fiscală.

„Niciun om nu este liber dacă nu îşi este propriul stăpân". – EPICTET

Dar fie că avem sau nu un plan, viitorul se apropie cu rapiditate. Conform Centrului pentru Studierea

Pensionării, 53% dintre familiile americane sunt „în pericol” de a nu avea suficienţi bani la pensie pentru a-şi menţine nivelul de trai. Asta înseamnă mai mult de jumătate! Şi nu uita, mai bine de o treime dintre angajaţi au mai puţin de 1.000 de dolari economisiţi pentru perioada pensionării (fără să includem pensiile şi preţul casei lor), în timp ce 60% au mai puţin de 25.000 de dolari.

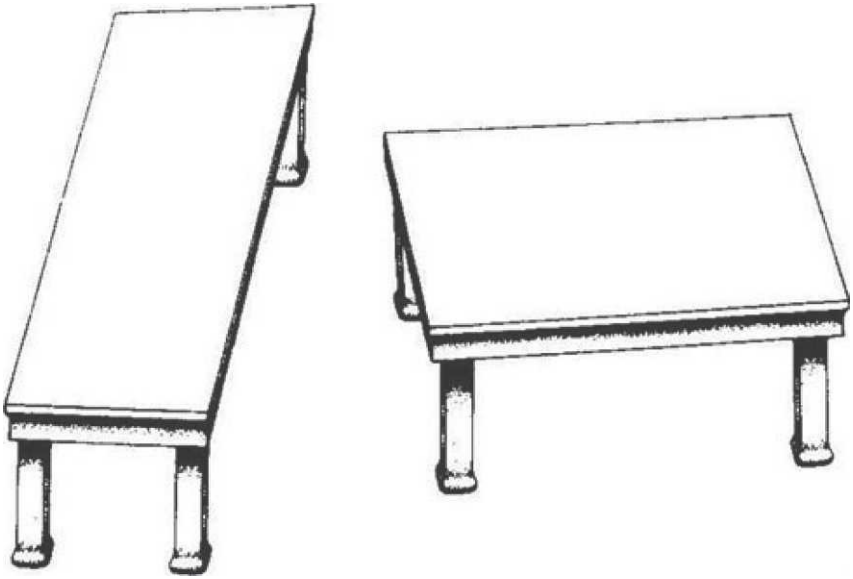
Cum este posibil? Nu putem arunca toată vina asupra economiei. Criza economisirii a început cu mult înaintea crahului recent. În 2005, rata personală de economisire era de 1, 5% în Statele Unite. În 2013 era de 2, 2% (după ce ajunsese la un maximum de 5, 5% la apogeul crizei). Ce este în neregulă cu imaginea aceasta? Nu trăim izolaţi. Ştim că trebuie să economisim mai mult şi să investim. Aşa că de ce nu o facem? Ce ne reţine?

Să începem prin a recunoaşte că fiinţele umane nu acţionează întotdeauna raţional. Unii dintre noi cheltuim bani pe bilete la loterie chiar dacă ştim că şansele de a câştiga marele premiu Powerball sunt de 1 la 175 de milioane şi că este de 251 de ori mai probabil să fim loviţi de fulger. De fapt, iată o statistică ce te va lăsa cu gura căscată: ca medie, într-o gospodărie americană se cheltuiesc 1.000 de dolari pe an pe bilete la loterie. Acum, prima mea reacţie când am auzit asta de la prietenul meu Shlomo Benartzi, renumitul profesor de finanţe comportamentale de la UCLA, a fost: „Nu se poate!” De fapt, am fost de curând la un seminar şi am întrebat publicul cât de mulţi au cumpărat un bilet la loterie. Dintr-o încăpere cu 5.000 de oameni, mai puţin de 50 au ridicat mâna. Dacă doar 50 de oameni din 5.000 fac asta şi media este de 1.000 de dolari, atunci există o mulţime de oameni care cumpără *mult* mai mult. Apropo, recordul este deţinut de Singapore, unde, în medie, într-o gospodărie se cheltuiesc 4.000 de dolari pe an. Ai idee cât ar putea să

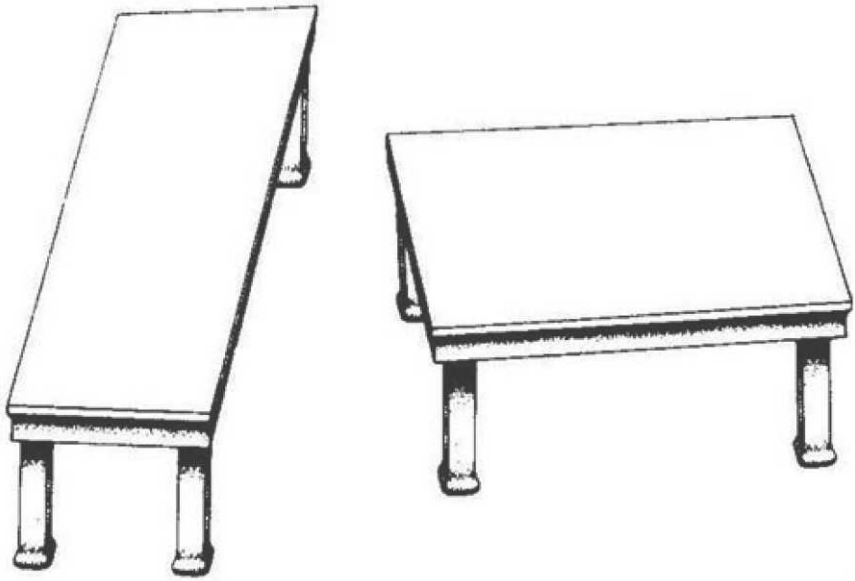
valoreze pentru tine 1.000, 2000, 3.000, 4.000 de dolari puşi deoparte şi capitalizaţi de-a lungul timpului? În capitolul următor vei descoperi de cât de puţini bani este nevoie pentru a avea între o jumătate de milion şi un milion de dolari sau chiar mai mult la vremea pensionării, aproape fără nicio gestionare.

Aşa că hai să revenim la economia comportamentală şi să vedem dacă nu putem găsi câteva mici trucuri care pot să facă diferenţa dintre sărăcie şi bogăţie. Economiştii comportamentali încearcă să elucideze de ce facem greşelile financiare pe care le facem şi cum să le corectăm fără să ne folosim măcar atenţia conştientă. Destul de tare, nu-i aşa?

Dan Ariely, un renumit profesor de economie comportamentală de la Duke University, studiază felul în care ne păcăleşte creierul nostru în mod regulat. Fiinţele umane au evoluat, ajungând să fie dependente de văz, şi o parte uriaşă din creierul nostru este alocată vederii. Dar cât de des ne înşală ochii noştri? aruncă o privire la cele două mese de mai jos.



Dacă te-aş întreba care masă este mai lungă, cea îngustă din stânga sau cea lată din dreapta, majoritatea oamenilor ar alege-o în mod firesc pe cea din stânga. Şi dacă tu te-ai număra printre ei, te-ai înşela. Lungimile celor două mese sunt identice (dă-i drumul, măsoară-le dacă nu mă crezi). Ok, hai să încercăm din nou.



Care dintre mese este mai lungă de data asta? Nu-i aşa că ai paria oricât că masa din stânga este în continuare mai lungă? Ştii răspunsul şi totuşi creierul tău continuă să te inducă în eroare. Cea din stânga arată în continuare mai lungă. Ochii tăi nu s-au pus de acord cu creierul tău. „Intuiţia noastră ne păcăleşte în mod repetat, predictibil şi constant", a spus Ariely într-o conferinţă TED[18] memorabilă. „Şi nu putem face aproape nimic în legătură cu asta".

Prin urmare, dacă facem astfel de greşeli când vine vorba despre vedere, cu care, cel puţin teoretic, stăm bine, care sunt şansele că nu facem şi mai multe greşeli în sectoare în care nu suntem la fel de buni – luarea de decizii financiare, spre exemplu. Indiferent dacă suntem

18 O serie de conferinţe globale susţinute de o asociaţie americană non-profit, Sapling Foundation, cu accent pe tehnologie şi design, dar şi pe subiecte ştiinţifice, culturale şi academice (*N. red.*)

sau nu convinşi că luăm decizii financiare bune sau proaste, presupunem că noi deţinem controlul asupra deciziilor pe care le luăm. Ştiinţa sugerează că nu aşa stau lucrurile.

Exact ca iluziile vizuale la care suntem vulnerabili, Ariely mi-a spus mai târziu într-un interviu că el pune multe dintre erorile noastre decizionale pe seama „iluziilor cognitive”. Un exemplu grăitor: Dacă mâine te-ai duce la registrul auto ocal şi ţi-ar fi pusă întrebarea „Vrei să fii donator de organe?”, ce crezi că ai spune? Unii dintre noi ar spune imediat *da* şi ne-am gândi că suntem persoane altruiste şi nobile. Alţii ar putea să ezite sau să se împotrivească sau să fie descurajaţi de macabrul întrebării şi să refuze. Sau poate că vei amâna luarea deciziei spunând că ai nevoie de timp de gândire. Indiferent de răspuns, vei presupune că decizia ta se bazează pe liberul-arbitru. Eşti un adult competent şi capabil, calificat să stabilească dacă să-şi doneze sau nu organele pentru a salva o viaţă.

Dar iată problema: o bună parte din decizie depinde de locul în care trăieşti. Dacă eşti în Germania, ai aproximativ o şansă din opt să îţi donezi organele – în jur de 12% din populaţie o face. Pe de altă parte, în Austria, vecina Germaniei, 99% dintre oameni îşi donează organele. În Suedia, 89% donează, dar în Danemarca procentul este de doar 4%. Ce se întâmplă? De ce o asemenea discrepanţă?

Ar putea fi vorba de religie sau de teamă? Sau are o cauză culturală? Se pare că niciunul dintre cele de mai sus nu este răspunsul. Discrepanţa uriaşă dintre ratele de donaţie nu are absolut nimic de-a face cu tine personal sau cu moştenirea ta culturală. Are absolut totul de-a face cu formularea de pe fişa tipizată.

În ţările cu rata cea mai mică de donatori, cum ar fi

Danemarca, există o căsuţă care spune „Bifează aici dacă vrei să participi la programul de donare de organe”. În ţările cu cele mai mari procente, cum ar fi Suedia, pe fişă scrie: „Bifează aici dacă *nu* vrei să participi la programul de donare de organe”.

Acesta este secretul! Nimănui nu-i place să bifeze căsuţe! Nu este vorba că nu vrem să ne donăm organele. Gramul acela de inerţie face toată diferenţa din lume!

Dacă o problemă este prea copleşitoare, noi avem tendinţa să îngheţăm pur şi simplu şi să nu facem nimic. Sau facem ceea ce a fost hotărât pentru noi. Nu este vina noastră. Aşa suntem făcuţi. Problema donării de organe nu este că oamenilor nu le pasă, ci că le pasă atât de mult. Decizia este dificilă şi complicată şi mulţi dintre noi nu ştiu ce să facă. „Şi pentru că nu avem habar ce să facem, rămânem pur şi simplu cu orice s-a hotărât pentru noi”, spune Ariely.

Acelaşi sentiment de inerţie, sau de a opta pentru ceea ce a fost ales pentru noi, ne ajută să înţelegem de ce doar o treime dintre muncitorii americani profită de planurile de pensii disponibile. Asta explică de ce atât de puţini dintre noi am făcut un plan financiar pentru viitorul nostru. Pare complicat. Nu suntem siguri ce să facem, aşa că amânăm luarea deciziei sau nu facem absolut nimic.

Ariely mi-a spus că atunci când este vorba de lumea fizică, ne înţelegem limitările şi construim având-le în vedere. Utilizăm trepte, rampe şi lifturi. „Dar, dintr-un motiv oarecare, atunci când proiectăm lucruri ca îngrijirea medicală, pensiile şi bursele de valori, uităm cumva ideea că suntem limitaţi”, a spus el. „Eu cred că dacă ne-am înţelege limitările cognitive în acelaşi fel în care ne înţelegem limitările fizice, chiar dacă acestea nu sunt evidente în acelaşi fel, am putea să creăm o lume mai bună”.

Îţi aminteşti ce a spus Ray Dalio despre intrarea în junglă, anume că prima întrebare pe care şi-a pus-o în sinea lui a fost: *„Ce nu ştiu eu*?*”* Dacă îţi cunoşti limitările, te poţi adapta şi poţi reuşi. Dacă nu le cunoşti, vei avea de suferit.

Obiectivul meu în cartea de faţă este să-i trezesc pe oameni şi să le ofer cunoaşterea şi instrumentele pentru a lua imediat controlul asupra vieţii lor financiare. Aşa că am creat un plan care nu te va încurca pentru că este prea complex sau prea greu sau pentru că îţi consumă prea mult timp. De ce? Pentru că, după cum am văzut la acele formulare de la registrul auto, complexitatea este inamicul execuţiei. Acesta este motivul pentru care am împărţit acest plan în 7 Paşi Simpli şi am creat o aplicaţie nouă şi puternică pentru smartphone, complet gratuită, care să te călăuzească prin aceştia. O poţi descărca chiar acum accesând www.tonyrobbins.com/ masterthegame. Îţi poţi înregistra progresul pe măsură ce îl faci şi îţi poţi celebra victoriile pe parcurs. Aplicaţia te va sprijini, îţi va răspunde la întrebări şi chiar îţi va da câte un imbold la nevoie, pentru că vei deveni entuziasmat şi vei avea cele mai bune intenţii şi după aceea câteva distracţii sau un atac de inerţie te vor abate de la ţintă. Acest sistem automat este proiectat pentru a preveni asta. Şi ghici ce? Şi atunci când ai terminat, ai terminat. După ce planul tău este pregătit pentru a fi utilizat, va trebui să petreci doar în jur de o oră o dată sau de două ori pe an pentru a te asigura că menţii direcţia. Aşa că nu există nicio scuză să nu rămâi pe drumul spre o viaţă întreagă de siguranţă, independenţă şi libertate financiare – şi să ai suficient timp pentru a te bucura de lucrurile care contează cu adevărat pentru tine.

Am speranţa că mintea îţi freamătă deja. Ştiu că ţi-am oferit foarte multe la care să te gândeşti până acum,

dar sunt devotat creării unor progrese de durată în viaţa ta financiară şi vreau ca tu să-ţi faci o imagine clară a drumului care ne aşteaptă. Aşa că hai să facem o plimbare rapidă prin cei 7 Paşi Simpli spre Libertate Financiară.

Dacă aparţii unei generaţii crescute cu bloguri şi tweet-uri, bănuiesc că îţi spui: „De ce nu pui tu pentru mine aceşti 7 Paşi – şi, dacă tot am amintit, întreaga carte! – într-un paragraf sau chiar un infografic?" Aş putea să fac asta. Dar *cunoaşterea* informaţiei nu este acelaşi lucru cu *stăpânirea* ei şi cu mersul până la capăt. Informaţia fără execuţie este sărăcie. Aminteşte-ţi: ne înecăm în informaţie, dar suntem însetaţi de înţelepciune.

Aşa că eu vreau să-ţi pregătesc mintea pentru etapele care urmează. În felul acesta, tu vei fi pregătit să realizezi acţiunile necesare care vor garanta că drumul tău spre libertate financiară este realizat.

Această carte este menită să te ajute să stăpâneşti un subiect care îi chinuie pe cei mai mulţi oameni pentru că nu şi-au făcut niciodată timp să stăpânească elementele fundamentale care i-ar elibera. Şi să stăpâneşti ceva înseamnă să ajungi în profunzimea lui. Oricine poate să citească ceva, să ţină minte şi să aibă impresia că a învăţat ceva. Dar adevărata stăpânire necesită trei niveluri.

Primul este înţelegerea cognitivă. Este capacitatea ta de a înţelege conceptul. Oricare dintre noi îl poate înţelege. Şi mulţi dintre noi avem deja o înţelegere *cognitivă* a investiţiilor şi finanţelor personale. Dar cu asta şi cu 3 dolari aproape că îţi poţi cumpăra o ceaşcă de cafea la Starbucks! Ce vreau să spun este că informaţia în sine nu este valoroasă. Ea este doar primul pas.

Începi să obţii valoare reală atunci când ajungi la cel de-al doilea pas: stăpânirea emoţiilor. Asta se întâmplă când auzi ceva repetat de suficiente ori şi sunt stimulate suficiente emoţii în interiorul tău – dorinţe, pofte, temeri,

îngrijorări – încât devii conştient şi capabil să utilizezi consistent ce ai învăţat.

Dar etapa supremă este stăpânirea fizicului. Asta înseamnă că nu trebuie să te gândeşti la ceea ce faci, acţiunile tale sunt a doua ta natură. Şi singurul fel de a o dobândi este prin repetiţie consecventă. Marele meu profesor, Jim Rohn, m-a învăţat că repetiţia este mama competenţei.

Îţi voi da un exemplu perfect care ilustrează cum nu m-am ridicat eu la înălţime în zona aceasta. După ce am împlinit douăzeci de ani, m-am hotărât că vreau să obţin o centură neagră în arte marţiale şi am avut privilegiul de a-l întâlni pe marele maestru Jhoon Rhee, care mi-a devenit un prieten apropiat. El este omul care a adus Taie Kwon Do în această ţară şi care i-a antrenat atât pe Bruce Lee, cât şi pe Muhammad Ali în această artă. I-am spus că vreau să-mi câştig centura neagră în cel mai scurt timp din istorie şi eram dispus să fac orice era necesar din punct de vedere al practicii, angajamentului şi disciplinei pentru a depăşi recordul. El a fost de acord să mă însoţească pe drumul meu spre finalizarea instruirii. A fost ceva extrem de dur! Adeseori încheiam un seminar şi ajungeam la unu noaptea pentru antrenamentul meu şi apoi lucram cu maestrul timp de alte trei sau patru ore. Trebuia să mă descurc cu cel mult trei sau patru ore de somn.

Într-o noapte, după o perioadă deosebit de lungă de exersare a aceleiaşi mişcări de cel puţin 300 de ori, m-am întors în cele din urmă spre învăţătorul meu şi l-am întrebat: „Maestre, când putem să trecem la următoarea mişcare?” El m-a privit cu severitate şi a zis: „Oh, greieraşule, asta este mişcarea următoare. Faptul că nu poţi face diferenţa între mişcarea pe care o faci de data asta şi cea pe care ai făcut-o înainte dovedeşte că încă eşti un neofit. Distincţiile acelea fine sunt diferenţa dintre un

maestru şi un amator. Şi măiestria necesită tipul acesta de repetare. Tu trebuie să înveţi mai mult cu fiecare repetare", a zis el cu un zâmbet.

Înţelegi ce vreau să spun? Această carte nu a fost gândită să o răsfoieşti rapid într-o după-amiază.

Pe măsură ce citeşti, vei observa că această carte nu seamănă cu nimic din ce ai mai întâlnit până acum, întrucât reflectă stilul meu unic de predare. Ţi se vor pune o mulţime de întrebări şi vei întâlni şi date factuale şi fraze pe care le-ai mai citit înainte. Vor exista o mulţime de semne de exclamare! Asta nu este o greşeală de editare! Este o tehnică gândită să scoată în evidenţă idei şi să construiască o cunoaştere în mintea, corpul şi spiritul uman, astfel încât acţiunea să devină automată. Acela este momentul în care vei începe să vezi rezultate şi să culegi recompensele pe care le doreşti şi le meriţi. Te simţi capabil să răspunzi provocării?

Şi nu uita: asta nu este doar o carte, este un plan general. Fiecare secţiune este proiectată să te ajute să înţelegi unde te afli exact din punct de vedere financiar şi să te ajute să micşorezi prăpastia dintre punctul în care te afli acum şi cel în care vrei efectiv să fii. Această lucrare este proiectată să te pregătească, nu doar pentru astăzi, ci pentru tot restul vieţii tale. Ştiu că vei reveni în diferite etape pentru a duce lucrurile la nivelul următor.

Secţiunea 1: Bun venit în junglă: călătoria începe cu acest prim pas

Ca toţi marii exploratori, vom începe prin a ne orienta în vederea călătoriei. În capitolul 1.4 vei învăţa mai multe despre psihologia bogăţiei, despre ce ne reţine pe loc şi câteva soluţii simple. Vei descoperi pentru ce investeşti în realitate şi vei descătuşa puterea celor mai bune strategii financiare pentru a realiza progrese. După aceea, în capitolul următor, pornim la drum. Aici vei face

primul dintre cei 7 Paşi Simpli şi vei lua cea mai importantă decizie financiară a vieţii tale. Este obligatoriu să citeşti acest capitol. Vei învăţa cum, pornind chiar de la cea mai mică sumă de bani combinată cu puterea miraculoasă a capitalizării, poţi deveni absolut independent financiar fără să trebuiască vreodată să obţii o avere ca venit anual. Vei activa acest sistem hotărând un procent din venitul tău pe care să-l economiseşti şi să-l investeşti pentru capitalizarea dobânzii. Vei deveni nu doar un consumator în economie, ci şi un proprietar – un investitor cu o miză în viitor. Vei învăţa cum să îţi construieşti propria „maşinărie automată de bani", un sistem care va genera venit în timp ce dormi, venit care să te ţină o viaţă.

Secţiunea 2: Devino iniţiatul: descoperă regulile înainte să intri în joc

Poate că ai auzit zicala asta veche: „Atunci când un om cu bani întâlneşte un om cu experienţă, omul cu experienţă rămâne cu banii, iar cel cu banii rămâne cu experienţa". Acum că ai decis să devii investitor, această secţiune îţi explică regulile vitale ale jocului, astfel încât să nu cazi pradă acelor jucători care au toată experienţa. Această hartă a drumului îţi arată calea prin jungla investiţiilor despre care vorbea Ray Dalio, unde sectoarele cele mai periculoase sunt însemnate cu X-uri mari şi roşii. Acestea sunt miturile de marketing – câţiva oameni le numesc minciuni de investiţii – care sunt adeseori create special pentru a te despărţi în mod sistematic de banii tăi. Vei învăţa de ce profiturile cu care îşi fac reclamă fondurile mutuale nu sunt profiturile pe care le încasezi efectiv. Ştiu că sună nebunesc, dar comisionul de 1% care în opinia ta reprezintă costul total pe care îl plăteşti este în realitate doar unul din cele peste zece comisioane potenţiale şi este posibil ca fondul tău mutual obişnuit să înghită în timp

60% din potenţialele tale profituri! Nu uita, numai în această secţiune vei economisi cel puţin între 250.000 şi 450.000 de dolari, care îţi vor intra înapoi în buzunar fără să obţii vreun profit mai bun pe durata vieţii tale de investitor! Şi vei vedea că această sumă este bine documentată – bazându-se pe studii, nu pe părerea mea sau pe calcule suspecte. Vom discuta înşelătoriile care pot face parte *din fonduri cu alocare dinamică adaptate ciclului de viaţă al investitorilor* şi *din fondurile fără comision* şi te voi înarma cu o înţelegere reală a felului în care să te protejezi pe tine însuţi de firme care îşi croiesc adeseori produsele şi strategiile pentru profitul *lor* maxim – nu pentru al tău! Până la finalul acestei secţiuni, vei fi făcut cel de al doilea pas al tău şi chiar dacă ai doar o mică sumă de bani, o vei investi ca un iniţiat.

Secţiunea 3: Care este preţul visurilor tale? fă jocul uşor de câştigat

Vom explora împreună visurile tale financiare şi vom stabili câteva obiective realiste care vor face ca jocul să poată fi efectiv câştigat. Cei mai mulţi oameni nu au habar de cât de mulţi bani vor avea nevoie pentru a obţine siguranţă, independenţă şi libertate financiară. Sau cifrele uriaşe pe care le au în cap sunt atât de intimidante, încât ei nici măcar nu încep vreodată un plan pentru a ajunge acolo. Dar în capitolul 3.1, tu îţi vei da seama ce vrei *cu adevărat* şi va fi o experienţă exaltantă – mai ales când îţi dai seama că visurile tale ar putea să fie mai aproape decât crezi. Tu nu doar că vei visa, ci vei transforma acele visuri în realitate – un plan – în capitolul 3.2. Va fi diferit pentru fiecare dintre noi şi avem software-ul pentru a-l personaliza pentru tine. Poţi să îl faci online sau pe aplicaţia ta, unde îl poţi păstra şi îl poţi schimba de cât de multe ori vrei până când găseşti un plan realist şi realizabil. Şi dacă nu ajungi la visurile tale suficient de

rapid, îţi vom prezenta cinci feluri pentru a accelera demersul, în secţiunea 3. Până vei ajunge să faci Pasul 3, tu nu doar că vei şti cum să construieşti bogăţie pentru viitoarea ta perioadă de pensie, ci vei şti şi cum să te bucuri de ea pe parcurs.

Secţiunea 4: Ia cea mai importantă decizie de investiţii din viaţa ta

Acum că gândeşti ca un iniţiat, cunoşti regulile jocului şi ai învăţat cum să faci jocul uşor de câştigat, a venit vremea să iei cea mai importantă decizie referitoare la investiţii din viaţa ta: Unde îţi plasezi banii şi în ce proporţii? *Alocarea activelor* este, conform fiecărui câştigător al Premiului Nobel, fiecărui manager de fond speculativ, fiecărui investitor instituţional de vârf cu care am vorbit, fără excepţie, cheia investirii reuşite – şi, cu toate acestea, practic 99% dintre americani ştiu prea puţin sau nimic despre ea. De ce? Poate că pare prea complicat. Dar în capitolul 4.1 voi simplifica lucrurile şi îţi voi arăta de asemenea unde să găseşti un expert care să te ajute online. Alocarea adecvată a activelor înseamnă împărţirea a ceea ce investeşti în tranşe care sunt sigure şi îţi oferă linişte sufletească, versus tranşe care sunt mai riscante, dar pot avea un potenţial mai mare pentru dezvoltare. Este lista supremă de tranşe! Şi când vei încheia Pasul 4, tu vei şti nu doar cum să *devii* bogat, ci şi cum să *rămâi* bogat.

Secţiunea 5: Avantaje fără dezavantaje: creează un plan de venituri pentru toată viaţa

La ce bun să investeşti dacă nu ai niciun ban de cheltuit? Majoritatea oamenilor au fost atât de condiţionaţi să se axeze să pună cât mai mulţi bani într-un plan 401 (k) sau să-şi dezvolte contul pentru perioada de la pensie, încât uită că vor trebui să extragă treptat bani din acel cont într-o bună zi, pe post de venit. Şi cum soldul contului fluctuează (aminteşte-ţi, acesta nu merge doar în sus!), noi

trebuie să ne creăm şi să ne protejăm planul pentru venituri. Îţi aminteşti de 2008? Cum te aperi de următorul crah? Cum creezi un portofoliu care să nu fie zdrobit? De unde ştii că nu vei ajunge să-ţi termini banii până la final, situaţie care reprezintă temerea numărul unu pentru atât de mulţi oameni? Este posibil să fii binecuvântat cu o viaţă lungă, dar s-ar putea ca asta să nu mai pară o binecuvântare dacă rămâi fără bani. În această secţiune vom oferi perspective specifice pentru unul dintre cele mai bine păstrate secrete din comunitatea financiară şi te vom ajuta să elaborezi un plan cu un venit garantat pentru toată viaţa – un anumit flux de venit care poate forma fundaţia pentru adevărata linişte sufletească financiară. Vom explora modalităţi creative prin care poţi opri sau limita drastic pierderile – utilizând vehiculele pentru investiţii preferate de bănci, corporaţii mari şi câţiva dintre cei mai bogaţi indivizi din lume. Ce ştiu ei şi nu ştii tu? Este vorba despre felul în care poţi avea avantajele fără dezavantaje şi în care te poţi asigura că ceea ce câştigi tu nu este devorat de taxe.

Secţiunea 6: Investeşte asemenea celor mai bogaţi 0, 001%: manualul de strategii al miliardarului

Vom auzi ce este bine şi ce constituie o provocare privind starea economiei globale – cum am ajuns aici şi ce ar putea să apară în continuare – de la unii dintre cei mai clari şi mai influenţi gânditori din lumea financiară. După aceea îi vei întâlni pe maeştrii jocului: 12 dintre cele mai pitoreşti şi mai strălucite minţi din finanţe – şi vei afla ce i-a călăuzit prin fiecare situaţie economică. Îl vom întreba pe Paul Tudor Jones cum a realizat un profit lunar de 60% în 1987, prezicând crahul din Lunea Neagră, când piaţa ardea în jurul lui. Şi cum, 21 de ani mai târziu, a reuşit să câştige aproape 30% atunci când piaţa a pierdut circa 50% şi lumea părea să se prăbuşească din nou. În plus, vom

arunca o privire la felul în care a evitat pierderile şi a reuşit să aibă 28 de ani profitabili la rând pe toate pieţele imaginabile, fără să piardă nici măcar zece cenţi. Câţiva dintre oamenii pe care îi vei întâlni în „Manualul de strategii al miliardarului", pe care-l propunem, cum ar fi Charles Schwab, Carl Icahn, T. Boone Pickens, Ray Dalio şi Jack Bogle, au trecut prin greutăţi în tinereţe – nu s-au născut în familii bogate şi prestigioase. Deci, cum au ajuns ei în vârf? Vom întreba ce înseamnă banii pentru ei şi vom trage cu ochiul la portofoliile lor actuale. Până vei termina cu Pasul 6, vei şti cum investesc cei mai bogaţi 0, 001%.

Secţiunea 7: Fă o pur şi simplu, bucură-te de ea şi împarte-o

Aici vom elabora un plan de acţiune pentru a te ajuta să duci o viaţă mai bună, mai plină, mai bogată, mai mulţumită. şi vom discuta despre ce teste ai de făcut pentru a-ţi menţine direcţia. Îţi garantez că te vom ului cu câteva dintre noile tehnologii care îţi taie respiraţia şi care vor face până şi viitorul *apropiat* mai bun decât crezi. Asta este opusul a ceea ce cred majoritatea oamenilor. Conform unui sondaj NBC-*Wall Street Journal*, 76% dintre americani – un record absolut – cred că pe copiii lor îi aşteaptă un trai mai greu decât cel dus de ei! Dar vei putea să arunci o privire de iniţiat la ce ne rezervă viitorul de la unele dintre cele mai strălucite minţi ale vremurilor noastre. Vom primi veşti de la prietenii mei, Ray Kurzweil, acest Edison al epocii noastre, şi Peter Diamandis, creatorul fundaţiei Premiului X, despre tehnologii noi care apar online: imprimante 3-D care îţi vor transforma computerul personal într-o uzină, maşini care se conduc singure, exoschelete care le oferă paraplegicilor posibilitatea de a merge din nou, membre artificiale create dintr-o singură celulă – inovaţii care ne vor schimba dramatic vieţile în bine în viitorul foarte apropiat. Sper că asta te va inspira şi

îţi va arăta de asemenea că, indiferent dacă o dai în bară şi nu ajungi să deţii controlul asupra situaţiei tale financiare, tot vei avea o calitate a vieţii mai bună. Şi pentru cei care au resursele, voi vă uitaţi la un viitor cu posibilităţi nelimitate.

Vom încheia cu un adevăr elementar, şi anume că secretul vieţii este dăruirea: să împarţi cu ceilalţi nu îţi oferă doar o calitate mai bună a vieţii, ci te ajută de asemenea să experimentezi mai profund bucuria. şi vei afla despre tehnologii noi care fac ca actul de a dărui să fie cât se poate de uşor şi de distractiv. Pe măsură ce îţi hrăneşti mintea şi îţi clădeşti propria avere, eu sper că te vei descurca suficient de bine pentru a-i ajuta pe ceilalţi. Şi nu uita, acum eşti partenerul meu în demersul de a dărui. Şi, în timp ce citeşti, o persoană care suferă lipsuri este hrănită.

„Eu nu cred că oamenii caută sensul vieţii la fel de mult pe cât caută experienţa de a se simţi vii”. – JOSEPH CAMPBELL

Eu am făcut aceşti 7 Paşi Simpli spre Libertate Financiară cât mai clari şi mai simpli cu putinţă pentru tine. Acum depinde de tine să acţionezi şi să mergi până la capăt cu fiecare dintre cei şapte paşi, pentru a duce treaba la bun sfârşit.

De ce ai nevoie pentru a o duce până la capăt? Ce funcţionează cel mai bine pentru tine? Hai să creăm un plan simplu împreună acum. Unii dintre voi aţi putea să staţi jos şi să citiţi întreaga carte pe parcursul unui weekend lung – şi dacă o faceţi, sunteţi la fel de ţicniţi şi de obsedaţi ca mine, fraţi sau surori pe acest drum! Dacă nu ai un weekend la dispoziţie, gândeşte-te să citeşti un capitol pe zi sau o secţiune pe săptămână. Afundă-te câte puţin în lectură de fiecare dată timp de câteva săptămâni şi o vei termina. Orice este necesar.

Aceasta este o călătorie pe viaţă, o călătorie care merită stăpânită la perfecţie! Dacă eşti cu mine, să începem periplul!

CAPITOLUL 1.3

Accesează puterea: Ia cea mai importantă decizie financiară din viaţa ta

„Averea mea provine dintr-o combinaţie de gene norocoase, faptul că trăiesc în America şi din capitalizarea dobânzii". – WARREN BUFFETT

Şi acum hai să trecem la treabă. Este momentul să ne începem călătoria, captând puterea care poate crea bogăţie adevărată pentru oricine. Nu este vreo schemă de îmbogăţire rapidă şi nici ce-şi închipuie majoritatea oamenilor că îi va face liberi financiar sau bogaţi. Cei mai mulţi oameni caută să „dea lovitura în stil mare" – o moştenire financiară neaşteptată – şi după aceea îşi închipuie că vor fi aranjaţi.

Dar hai s-o recunoaştem, nu vom reuşi să ne câştigăm bogăţia *prin muncă plătită*. Aceasta este o greşeală pe care o fac milioane de americani. Credem că dacă muncim mai intens, mai inteligent, mai mult ne vom realiza visurile financiare, dar cecul nostru de salariu – indiferent cât este de mare – nu reprezintă de unul singur răspunsul.

Acest adevăr fundamental mi-a fost reamintit într-o vizită recentă la reputatul economist Burton Malkiel, autorul uneia dintre cărţile clasice despre finanţe, *A Random Walk Down Wall Street* (*O plimbare relaxată pe Wall Street*). Am fost să-l văd pe Malkiel în biroul său de la Universitatea

Princeton, întrucât nu îi admiram doar palmaresul, ci şi stilul său direct. În cărţile şi interviurile sale, el pare o persoană cinstită – iar ziua în care l-am întâlnit eu nu a reprezentat vreo excepţie. Am vrut să-i aflu opiniile despre

câteva dintre capcanele care îi aşteaptă pe oameni în toate etapele vieţii lor de investitori. La urma urmei, acesta era tipul care a contribuit la crearea şi dezvoltarea conceptului de fonduri de indici – o modalitate prin care investitorul de rând să se adapteze la pieţe sau să le imite; o modalitate prin care oricine, chiar şi cu o sumă mică de bani, să poată deţine o parte din întreaga bursă de valori şi să aibă o diversitate reală a portofoliului în loc să fie blocat cu capacitatea de a câştiga doar un număr mic de acţiuni la una sau două companii. Astăzi, această categorie de investiţii se ridică la peste 7 trilioane de dolari în active! Dintre toate persoanele pe care plănuisem să le intervievez pentru această carte, el era unul dintre cei mai bine calificaţi să mă ajute să trec de confuzia şi limbajul dublu al Wall Street-ului şi să evaluez peisajul nostru investiţional actual.

Care este cel mai mare pas greşit pe care îl facem din start cei mai mulţi dintre noi? Malkiel nici măcar nu a ezitat atunci când l-am întrebat. A spus că majoritatea investitorilor nu reuşesc să profite integral de puterea incredibilă a capitalizării dobânzii – puterea multiplicativă a dezvoltării înmulţite cu dezvoltarea.

Capitalizarea dobânzii este un instrument atât de puternic, încât Albert Einstein a numit-o cândva cea mai importantă invenţie din istoria omenirii. Dar dacă este atât de minunată, m-am întrebat eu, de ce profită de ea atât de puţini dintre noi? Pentru a ilustra puterea exponenţială a capitalizării dobânzii, Malkiel mi-a împărtăşit povestea a doi fraţi gemeni, William şi James, cu strategii de investiţii care nici că puteau fi mai diferite. El oferă exemplul acesta într-una dintre cărţile sale, aşa că eram familiarizat cu el, dar a fost o experienţă incredibilă să-l aud vorbind *live* despre el – cam cum ar fi să-l asculţi pe Bruce Springsteen, la 81 de ani, cântând o versiune acustică a melodiei *Born*

to Run în livingul său. Povestea presupune că William şi James au împlinit de curând 65 de ani – vârsta tradiţională pentru pensionare. William are un avans faţă de fratele său, deschizând un cont pentru perioada de pensie la vârsta de 20 de ani şi investind 4.000 de dolari anual pentru următorii 20 de ani. La 40 de ani, el a încetat să mai finanţeze contul, dar a lăsat banii să crească într-un mediu lipsit de comisioane la o rată de 10% în fiecare an.

James nu a început să economisească pentru pensie până la venerabila vârstă de 40 de ani, exact când fratele său William a încetat să îşi mai depună contribuţiile. La fel ca fratele său, James a investit 4.000 de dolari anual, cu un profit similar de 10%, fără taxe, dar el a continuat până a ajuns la 65 de ani – 25 de ani în total.

Pe scurt, William, cel care a început devreme, a investit un total de 80.000 de dolari (4.000 de dolari pe an x 20 de ani la 10%), în vreme ce James, cel care înflorit mai târziu, a investit 100.000 de dolari (4.000 de dolari pe an x 25 de ani la 10%).

Deci, care dintre fraţi avea mai mulţi bani în cont la vârsta pensionării?

Ştiam unde vrea Malkiel să ajungă cu asta, dar a spus povestea cu atâta bucurie şi pasiune, de parcă ar fi spus-o pentru întâia oară. Desigur, răspunsul era fratele care începuse mai devreme şi investise cei mai puţini bani. Cu cât avea el mai mult în cont? Fiţi atenţi la asta: *cu 600% mai mult*!

Acum, fă un pas înapoi pentru o clipă şi plasează aceste numere în context. Dacă eşti un membru al generaţiei Y, X sau chiar al generaţiei Baby Boom, fii foarte atent la mesajul acesta – şi înţelege că îţi este adresat ţie, indiferent unde te afli în cronologia ta personală. Dacă ai 35 de ani şi înţelegi brusc puterea capitalizării dobânzii, îţi vei dori să fi început asta la 25 de ani. Dacă ai 45, îţi vei

dori să fi avut 35. Dacă ai 60 sau 70 de ani, te vei gândi la grămada de bani pe care ai fi putut să o clădeşti şi să o economiseşti dacă ai fi început lucrul la asta pe când aveai 50 sau 60 de ani. Şi tot aşa.

În exemplul lui Malkiel, William, fratele care a început de timpuriu şi care a încetat să mai economisească înainte ca fratele său să fi început măcar, este cel care s-a ales cu aproape 2, 5 milioane de dolari. Iar James, care a economisit tot timpul până la vârsta de 65 de ani, a fost cel care avea mai puţin de 400.000 de dolari. Este o diferenţă de peste 2 milioane de dolari! Toate acestea pentru că William a putut să acceseze puterea extraordinară a capitalizării dobânzii cu 20 de ani mai mult, lucru care i-a conferit un avantaj imbatabil – echipându-l cu cecurile destinate hranei familiei pentru tot restul vieţii sale.

„Omul din vârful muntelui nu a picat acolo”. – VINCE LOMBARDI

Nu eşti convins că dobânda capitalizată este singura modalitate sigură de a transforma, în timp, *sămânţa ta de bani* în *recolta colosală de siguranţă financiară* de care vei avea nevoie pentru a-ţi satisface viitoarele nevoi? Malkiel a împărtăşit o altă poveste preferată pentru a-şi clarifica punctul de vedere – şi aceasta vine din cărţile noastre de istorie. În 1790, când a murit Benjamin Franklin, el a lăsat în jur de 1.000 de dolari fiecăruia dintre oraşele Boston şi Philadelphia. Moştenirea sa a venit la pachet cu câteva condiţii: mai exact, banii trebuiau să fie investiţi şi nu puteau fi atinşi timp de 100 de ani. În momentul acela, fiecare oraş putea să retragă până la 500.000 de dolari pentru proiecte desemnate de lucrări publice. Orice sume de bani rămase în cont nu puteau să fie atinse timp de încă 100 de ani. În cele din urmă, la 200 de ani după moartea lui Franklin, o perioadă de timp care a văzut acţiunile crescând cu o rată compusă medie de 8%, fiecare oraş

urma să primească soldul – care în 1990 se ridica la aproximativ 6, 5 milioane de dolari. Imaginează-ţi că 1.000 de dolari se transformă în 6, 5 milioane de dolari, fără niciun ban adăugat pe parcursul tuturor acelor ani.

Cum au crescut? Prin puterea capitalizării!

Da, 200 de ani înseamnă vreme îndelungată – dar o rată a rentabilităţii de 3.000 % poate să merite aşteptarea.

Exemplele lui Malkiel ne arată ceea ce ştim deja că este adevărat în sufletul nostru: că pentru cei mai mulţi dintre noi, venitul nostru câştigat prin muncă nu va crea niciodată o punte între punctul în care ne aflăm şi cel în care vrem să ajungem. Pentru că venitul câştigat prin muncă nu se poate compara niciodată cu puterea capitalizării.

„Banii sunt mai buni decât sărăcia, chiar dacă doar din motive financiare". – WOODY ALLEN

Încă mai crezi că poţi parcurge drumul spre libertate financiară prin câştigurile din muncă? Hai să aruncăm o privire rapidă pentru a vedea cum a funcţionat asta în cazul unora dintre cei mai bine plătiţi oameni din lume:

În baseball, lansatorul legendar Curt Schilling a câştigat peste 100 de milioane de dolari într-o carieră incredibilă care a inclus nu unul, ci două campionate World Series pentru Boston Red Sox. Dar apoi şi-a vărsat economiile într-o firmă nou-înfiinţată de jocuri video care a dat faliment – şi care l-a tras pe Schilling în prăpastie după ea. „Nu am crezut niciodată că aş putea fi înfrânt", a declarat Schilling pentru canalul ESPN. „Am pierdut".

Acum are datorii de 50 de milioane de dolari.

Kim Basinger era una dintre cele mai căutate actriţe din generaţia sa, incendiind marele ecran cu roluri de neuitat în filme ca *9 % Weeks* (*Nouă săptămâni şi jumătate*), *Batman* şi *L.A. Confidenţial* care i-a adus un Oscar pentru cea mai bună actriţă într-un rol secundar. La

apogeul popularităţii sale de vedetă de prim rang, ea câştiga peste 10 milioane de dolari pe film – suficient cât să cheltuiască 20 de milioane de dolari pentru a cumpăra un oraş întreg în Georgia.

Basinger a sfârşit falită.

Marvie Gaye, Willie Nelson, M.C. Hammer, Meat Loaf – ei au vândut milioane de albume şi au umplut stadioane cu fanii lor înfocaţi. Francis Ford Coppola? El a umplut săli de cinema ca regizor al *Naşului*, unul dintre cele mai mari filme americane, care – cel puţin pentru un timp – a deţinut recordul absolut de încasări în Box Office cu vânzări de bilete de 129 de milioane de dolari brut.

Toţi au ajuns până aproape de faliment – Coppola de trei ori!

Până şi Michael Jackson, „Regele muzicii pop", despre care se spune că ar fi semnat un contract de înregistrări în valoare de aproape 1 miliard de dolari şi a vândut peste 750 de milioane de discuri, a ajuns în pragul falimentului în 2007 când nu a putut să achite un împrumut de 25 de milioane de dolari pentru ferma Neverland. *Jackson a cheltuit banii de parcă nu aveau să se mai termine niciodată – până când s-au terminat în cele din urmă*. Doi ani mai târziu, la moartea sa, se aude că ar fi avut datorii de peste 300 de milioane de dolari.

Crezi că vreunul dintre aceste ultramegastaruri şi-a închipuit că va veni o zi când banii vor înceta să curgă? Crezi că s-au *gândit* măcar să se pregătească pentru o asemenea zi?

Ai observat vreodată că indiferent cât de mult câştigi, găseşti o cale prin care să cheltuieşti tot? Prin aceste exemple vezi limpede că noi doi nu suntem singurii. Cu toţii părem să reuşim cumva să trăim pe măsura câştigurilor noastre – şi câţiva dintre noi, mă tem, găsim un mod de a trăi *dincolo* de posibilităţile noastre. Vedem

asta îndeosebi la starurile care cunosc cel mai mare declin – ca boxerii care devin mai bogaţi decât îşi imaginaseră vreodată şi apoi sunt doborâţi la pământ cu o bufnitură. Priveşte doar la cariera fluctuantă a fostului campion de categorie grea Mike Tyson, care a făcut mai mulţi bani la vremea sa decât orice alt boxer din istorie – aproape o jumătate de miliard de dolari – şi apoi a ajuns falit.

Dar campionul mondial la cinci categorii de greutate Floyd „Money" Mayweather Jr. este pe cale să doboare recordul sumelor câştigate de Iron Mike. Asemenea lui Tyson, Mayweather a pornit dintr-un mediu foarte sărac, luptând tot drumul până în vârf. În 2013, el a câştigat un premiu garantat de 41, 5 milioane de dolari pentru meciul său cu Saul „Canelo" Ălva-rez – o sumă record care a urcat la peste 80 de milioane de dolari datorită totalurilor din pay-per-view 19. Şi asta a fost doar pentru o singură luptă! Înaintea acestei zile cu plăţi uriaşe, el era deja fruntaş în topul „Fortunate 50" din revista *Sports Illustrated*, care clasează cei mai bogaţi sportivi din Statele Unite. Personal, îl iubesc pe Mayweather. Este un sportiv extraordinar de talentat – cu o etică a muncii pe care puţini o au în zilele noastre. El este de asemenea incredibil de generos cu prietenii săi. Sunt foarte multe de apreciat la omul acesta! Dar Mayweather a luptat şi înainte ca să ajungă în fruntea acestei liste, doar pentru a-şi pierde averea aruncând cu banii şi făcând investiţii proaste. Se spune că ar cheltui atât de nechibzuit, încât se ştie că poartă după el un rucsac plin cu 1 milion de dolari cash – pentru eventualitatea în care are nevoie să facă o donaţie urgentă către Louis Vuitton.

19 Serviciu care le permite abonaţilor să urmărească filme la cerere sau evenimente în direct, precum concerte, spectacole sau evenimente sportive (N. *red*.)

La fel ca mulţi dintre cei care au succes, campionul

are o minte foarte ascuţită şi eu nutresc speranţa că astăzi urmează practici de investiţii mai bune, dar conform unei autorităţi similare în sfera banilor, şi anume 50 Cent, fostul partener de afaceri al lui Mayweather, campionul nu are niciun alt venit în afară de meciuri. Rapperul a rezumat strategia financiară a boxerului cât se poate de clar: „Boxează, încasează banii, îi cheltuieşte, boxează. Boxează, încasează banii, îi cheltuieşte, boxează”.

Ţi se pare o strategie ridicolă? Din păcate, cu toţii ne putem raporta la asta într-o anumită măsură. *Munceşte*, *încasează banii*, *cheltuieşte-i*, *munceşte* – este stilul american!

„Înainte să vorbeşti, ascultă. Înainte să scrii, gândeşte. Înainte să cheltuieşti, câştigă. Înainte să investeşti, cercetează. Înainte să critici, aşteaptă. Înainte să te rogi, iartă. Înainte să renunţi, încearcă. Înainte să te pensionezi, economiseşte. Înainte să mori, dăruieşte”. – WILLIAM A. WARD

Iată întrebarea de 41, 5 milioane de dolari: Dacă aceşti indivizi nu au putut să clădească ceva pe fundaţia talentelor şi binecuvântărilor lor şi *nu şi-au putut câştiga prin muncă drumul spre libertate financiară*, cum poţi *tu* să te aştepţi să câştigi prin muncă? Nu poţi.

Dar ce poţi face tu este să realizezi o schimbare simplă de strategie şi să îmbrăţişezi o mentalitate complet nouă. Tu trebuie să aduci sub control şi să exploatezi puterea exponenţială a capitalizării. Aceasta îţi va schimba viaţa! Tu trebuie să treci de la a munci pur şi simplu pentru bani la o lume unde banii muncesc pentru tine.

Este timpul să nu mai stai pe tuşă şi să intri în joc – pentru că, în cele din urmă, noi trebuie să devenim cu toţii investitori dacă vrem să fim liberi din punct de vedere financiar.

Tu eşti deja un trader financiar. Este posibil ca tu să

nu vezi lucrurile chiar aşa, dar dacă munceşti pentru a-ţi câştiga traiul, atunci îţi dai timpul la schimb pentru bani. Sincer, acesta este chiar cel mai prost schimb pe care îl poţi face. De ce? Poţi oricând să primeşti mai mulţi bani, dar timp nu mai poţi primi.

Nu vreau să sune ca una dintre reclamele acelea lacrimogene la Masterlard, dar ştim cu toţii că viaţa este alcătuită din momente nepreţuite. Momente pe care le vei rata dacă îţi dai timpul la schimb pentru bani.

Desigur, din când în când, nu se poate să nu pierdem un recital de dans sau o seară de întâlnire atunci când ne cheamă datoria, dar amintirile noastre preţioase nu se află tot timpul la dispoziţia noastră.

Dacă ratezi prea multe dintre ele este posibil să începi să te întrebi la urma urmei pentru ce munceşti de fapt.

Bancomatul suprem

Deci, unde te duci dacă ai nevoie de bani şi nu eşti un campion mondial la box, cu un rucsac plin cu bancnote mari? De ce tip de bancomat ai nevoie pentru a încheia tranzacţia *aceea*?

În acest moment, pariez că principala „maşină de bani" din viaţa ta eşti *tu*. Este posibil să ai câteva investiţii, dar hai să zicem că nu le-ai creat cu gândul la venit. Dacă încetezi să lucrezi, maşina se opreşte, fluxul de bani se opreşte, venitul tău încetează – în esenţă, lumea ta financiară se opreşte brusc. Este un joc cu sumă zero, însemnând că primeşti înapoi doar ce ai investit.

Priveşte în felul următor: tu eşti un alt fel de bancomat – numai în cazul tău, acronimul ATM (Automated Banking Machine) ar putea să-ţi amintească de schimbul acela jalnic „timp contra bani". Tu ai devenit o Maşină a Anti-Timpului20. Este posibil să sune ca o chestie de science-fiction, dar pentru mulţi dintre voi este realitatea.

Ai configurat lucrurile astfel încât să dai ceea ce *preţuieşti* cel mai mult (timpul) la schimb pentru ceea ce îţi *trebuie* cel mai mult (venitul) – şi dacă te recunoşti în această descriere, crede-mă, tu te alegi cu partea proastă a afacerii.

20 În engleză Anti Time Machine, ce formează acronimul ATM (N. *red.*)

Ne-am lămurit? Dacă încetezi să mai lucrezi, încetezi să mai faci bani. Aşa că hai să te scoatem pe *tine* din ecuaţie şi să căutăm o abordare alternativă. Hai să construim o maşină de bani care să-ţi ia locul – şi hai să o programăm astfel încât să producă bani în timp ce dormi. Gândeşte-te la ea ca la o a doua afacere, fără angajaţi, fără state de plată şi fără cheltuieli generale. Singurul său „inventar" sunt banii pe care îi plasezi în ea. Singurul său produs? Un flux de venit pentru toată viaţa, care nu va seca niciodată – chiar dacă trăieşti până la 100 de ani. Misiunea sa? Să îţi ofere o viaţă de libertate financiară pentru tine şi pentru familia ta – sau pentru viitoarea ta familie, dacă nu ai încă una.

Sună destul de grozav, nu-i aşa? Dacă pui în funcţiune această *maşină metaforică* şi o întreţii adecvat, aceasta va adăposti puterea a o mie de generatoare. Va funcţiona non-stop, 365 de zile pe an, cu o zi în plus în anii bisecţi – şi chiar şi pe 4 iulie.

Aruncă o privire pe graficul care o însoţeşte şi îţi vei face o idee mai bună despre cum funcţionează.

După cum poţi vedea, „maşina" nu poate începe să lucreze până când tu nu iei cea mai importantă decizie financiară a vieţii tale. Decizia? Ce procent din cecul tău de salariu vrei să păstrezi. Cât de mult te vei plăti pe tine însuţi – *din suma brută*, înainte să cheltuieşti măcar un dolar pentru costurile traiului tău cotidian? Cât de mult din cecul tău de salariu poţi (sau, mai important, vrei) să

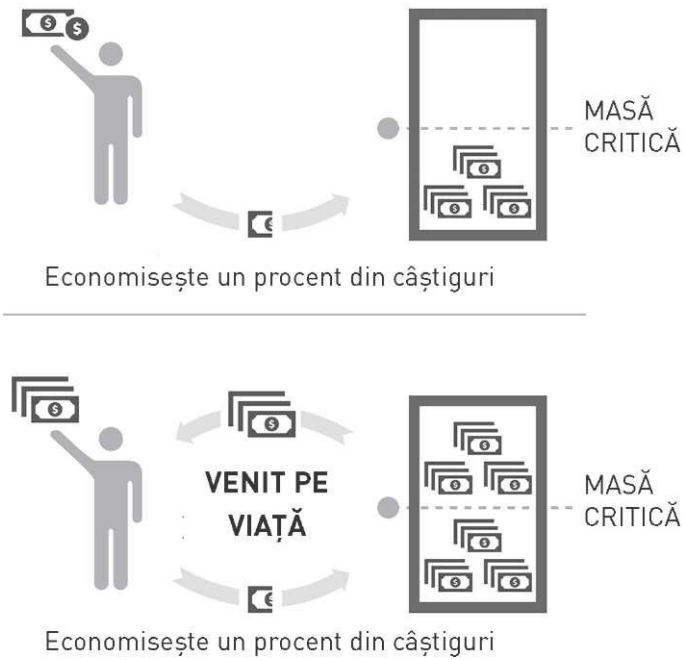
păstrezi *neatins*, indiferent ce altceva se petrece în viaţa ta? Chiar vreau să te gândeşti la această cifră, deoarece restul vieţii tale va fi determinat de decizia ta de a păstra un procent din venitul tău astăzi cu scopul de a avea mereu bani pentru tine pe viitor. Scopul adevărat aici este să ai posibilitatea de a coborî de pe linia de asamblare 9 – 17 şi de a păşi pe drumul libertăţii financiare. Ca să porneşti pe acel drum trebuie să iei această decizie simplă şi să începi să accesezi puterea inegalabilă a capitalizării. Şi chestia grozavă la decizia aceasta este că *tu* eşti cel care să o ia. Tu! Nimeni altcineva!

„Nu-mi permit să-mi irosesc timpul făcând bani”. – JEAN LOUIS AGASSIZ

Hai să petrecem puţin timp explorând această idee, pentru că banii pe care îi vei pune deoparte pentru economii vor deveni nucleul întregului tău plan financiar. Nici măcar să nu te gândeşti la ei ca la economii! Eu îi numesc Fondul pentru Libertate, pentru că asta îţi va cumpăra acest fond, acum şi pe viitor. Înţelege, aceşti bani reprezintă doar o parte din ceea ce câştigi tu. Sunt pentru tine şi familia ta. Economiseşte un procent fix la fiecare salariu şi apoi investeşte-l inteligent, şi în timp vei începe să duci o viaţă în care banii tăi muncesc pentru tine în loc să munceşti tu pentru ei. Şi nu trebuie să aştepţi ca procesul să înceapă să dea rezultate bune.

Ai putea spune: „Dar Tony, de unde să fac rost de banii pe care să-i economisesc? Eu cheltuiesc deja toţi banii pe care-i am”. Vom discuta despre o tehnică simplă şi totuşi extraordinară pentru a putea economisi fără bătăi de cap. Dar, între timp, dă-mi voie să-ţi amintesc de prietena mea Angela, cea care şi-a dat seama că ar putea să conducă o maşină nouă cu jumătate din banii pe care îi cheltuia pentru vechea ei maşină. Ei bine, ghici ce a

MAŞINA DE BANI



făcut cu 50% din banii pe care îi plătea? Ea i-a plasat în Fondul său pentru Libertate – investiţia ei pe viaţă. Când am început, ea credea că nu poate să economisească niciun ban; imediat după aceea, ea economisea 10%. Apoi, chiar a adăugat un procent suplimentar de 8% din economiile ei de la costul maşinii pentru obiective pe termen scurt! Dar nu se atinge niciodată de cei 10% din venitul ei care sunt puşi deoparte pentru viitorul ei!

În cele din urmă, nu contează cât de mulţi bani câştigi. Aşa cum am văzut, dacă nu pui deoparte un procent din ei, îi poţi pierde pe toţi. Dar aici nu îi vei pune pur şi simplu deoparte, îndesându-i la saltea. Îi vei acumula într-un mediu despre care ai certitudinea că este sigur, dar le oferă totuşi ocazia să se înmulţească. Îi vei investi – şi, dacă urmezi Principiile Puterii Banilor tratate în aceste pagini, îi vei vedea multiplicându-se până la un fel de punct critic, de unde pot să înceapă să genereze

suficient ca dobândă pentru a furniza venitul de care ai nevoie pentru tot restul vieţii tale.

„Aș vrea să depun niște bani.“

Se poate să-i fi auzit pe unii consultanţi financiari numind grămada aceasta de bani fonduri pentru zile negre. Sunt fonduri pentru zile negre, dar eu le numesc maşina ta de bani pentru că, dacă vei continua să o alimentezi şi să o gestionezi cu grijă, va creşte până la o masă critică: o grămadă sigură, garantată de active investite într-un mediu protejat de riscuri, eficient sub aspectul impozitării, care produce suficienţi bani pentru a face faţă cheltuielilor tale de zi cu zi, nevoilor tale urgente pentru zilele negre de la bătrâneţe, cu cheltuielile din perioada pensiei.

Sună complicat? În realitate este destul de simplu. Iată cum îţi poţi imagina asta cu uşurinţă: imaginează-ţi o

cutie pe care o vei umple cu economiile tale investite. Vei depune bani în ea la fiecare chenzină – un procentaj prestabilit pe care *tu* îl determini. Oricare ar fi cifra, tu trebuie să o respecţi. În vremuri bune şi-n vremuri grele. Indiferent ce se întâmplă. De ce? Pentru că legile capitalizării pedepsesc chiar şi o singură contribuţie ratată. Nu te gândi la asta în termeni de ce îţi permiţi să pui deoparte – asta este o cale sigură de a te înşela singur. Şi nu te pune singur într-o postură din care să îţi poţi suspenda (sau chiar ataca) economiile dacă venitul tău vine cu ţârâita în unele luni şi eşti strâmtorat cu banii.

Ce procentaj funcţionează pentru tine? De 10%? Sau de 15%? Poate de 20%? Nu există niciun răspuns corect aici – doar răspunsul *tău*. Ce îţi spune instinctul? Dar inima?

Dacă vrei să găseşti îndrumare în acest sens, experţii spun că ar trebui să plănuieşti să economiseşti un minimum de 10% din venitul tău, deşi în economia actuală mulţi sunt de acord că 15% este o cifră mult mai bună, mai ales dacă eşti trecut de 40 de ani (Vei afla de ce în secţiunea a 3-a!)

„Îşi poate aminti cineva când vremurile nu erau grele şi banii nu erau puţini?" – RALPH WALDO EMERSON

Deja e posibil să spui în sinea ta: „Toate astea sună grozav în teorie, Tony, dar mie şi aşa nu-mi ajung banii! Ţin socoteala fiecărui bănuţ". Şi nu ai fi singurul. Majoritatea oamenilor nu cred că îşi permit să economisească.

Dar sincer, nu ne permitem să nu economisim. Credemă, fiecare dintre noi poate găsi banii aceia în plus dacă trebuie *efectiv* să îi avem chiar acum pentru o urgenţă reală! Problema constă în a găsi bani pentru *eurile* noastre viitoare, pentru că eurile noastre viitoare pur şi simplu nu par reale. Tocmai din acest motiv ne este încă greu să economisim chiar şi atunci când ştim că economisirea

poate să facă diferenţa dintre o pensie confortabilă la noi acasă sau să murim fără niciun ban, cu un mic sprijin financiar din partea guvernului.

Am aflat deja că economiştii comportamentali au studiat felul în care ne păcălim singuri în privinţa banilor şi mai târziu în acest capitol îţi voi împărtăşi câteva dintre modalităţile prin care ne putem păcăli pe noi înşine să facem ce trebuie în mod automat! Dar iată cheia succesului: trebuie să faci din economisire un automatism. După cum mi-a spus Burton Malkiel în timpul întâlnirii noastre: „Cel mai bun fel de a economisi este să nici nu apuci să vezi banii”. Este adevărat. Din moment ce nici măcar nu vezi banii aceia intrând, vei fi surprins cât de multe moduri vei găsi de a-ţi ajusta cheltuielile.

În câteva clipe îţi voi prezenta câteva modalităţi grozave şi uşoare pentru a-ţi automatiza economisirea astfel încât banii să fie redirecţionaţi înainte să ajungă măcar la portofelul sau în contul tău. Dar mai întâi, hai să ne uităm la câteva exemple reale de persoane care trăiesc de la un cec de salariu la altul şi care au reuşit să economisească şi să clădească o avere reală atunci când sorţii le erau potrivnici.

Furnizând milioane

Theodore Johnson, al cărui prim job a fost la nou-înfiinţatul United Parcel Service21 în 1924, a muncit din greu şi a avansat pe scara ierarhică a companiei. El nu a câştigat niciodată mai mult de 14.000 de dolari pe an, dar iată formula magică: a pus deoparte 20% din fiecare cec de salariu pe care l-a primit şi fiecare bonus de Crăciun şi i-a investit în acţiuni ale

21 În engleză Anti-Time Machine, ce formează acronimul ATM (*N. red.*)

companiei. El avea o cifră în minte, un procent din venit pe care considera că trebuie să-l economisească

pentru familia sa – aşa cum vei face şi tu până la finalul acestui capitol – şi şi-a luat acest angajament.

Prin divizarea acţiunilor la noi emisiuni şi răbdarea de rigoare, până să împlinească 90 de ani, Theodore Johnson a văzut în cele din urmă valoarea acţiunilor sale UPS urcând la peste 70 de milioane de dolari.

Incredibil, nu crezi? Şi partea cea mai incredibilă este că el nu era un sportiv talentat ca Mike Tyson sau un regizor strălucit ca Francis Ford Coppola – nici măcar un director corporatist. El conducea departamentul de personal. Dar a înţeles puterea capitalizării la o vârstă atât de timpurie, încât a avut un impact profund în viaţa sa – şi, aşa cum s-a dovedit, în vieţile nenumărator altor persoane. El avea o familie de întreţinut şi cheltuieli lunare de achitat dar, pentru Theodore Johnson, nicio factură din cutia sa poştală nu era mai importantă decât promisiunea viitorului său. El a cotizat tot timpul în primul rând la propriul Fond pentru Libertate.

La sfârşitul vieţii sale, Johnson a putut să facă câteva lucruri frumoase şi semnificative cu toţi acei bani. El a donat peste 36 de milioane de dolari unor cauze educaţionale diverse, inclusiv 3, 6 milioane de dolari sub formă de burse pentru două şcoli destinate celor cu deficienţe de auz, întrucât şi el avea, la rândul lui, probleme de auz încă din anii ’40. A înfiinţat, de asemenea, şi un fond pentru burse universitare de studiu la UPS pentru copiii angajaţilor.

Ai auzit povestea lui Oseola McCarty din Hattiesburg, Mississippi – o femeie care a muncit din greu cu o educaţie de doar şase clase, care s-a spetit timp de 75 de ani spălând şi călcând haine? Ea a dus un trai simplu şi a avut întotdeauna grijă să pună deoparte un procent din ce câştiga. „Le-am pus la casa de economii”, şi-a explicat ea filosofia de investiţii. „Nu am scos nimic de acolo. Doar am

depus. S-au acumulat pur şi simplu”.

Şi chiar că s-au acumulat, nu glumă! La vârsta de 87 de ani, McCarty a apărut la *ştirile naţionale* când a donat 150.000 de dolari Universităţii Southern Mississippi pentru înfiinţarea unui fond destinat burselor de studiu. Această femeie nu a avut prezenţa scenică puternică a lui Kim Basinger sau talentul muzical distinctiv al unui Willie

Nelson, dar a muncit din greu şi a ştiut suficient de mult pentru ca banii ei să muncească şi ei din greu.

„Vreau să ajut copilul cuiva să meargă la facultate”, a spus ea – şi, graţie strădaniilor sale, a reuşit ce şi-a propus. Ba chiar i-a rămas puţin pentru un mic obiect de lux: un aer condiţionat pentru casa ei.

La capătul opus al spectrului, vedem exemplul entuziasmant al lui Sir John Templeton, unul dintre modelele mele personale de comportament şi unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile. Am avut privilegiul de a-l întâlni pe John şi de a-l intervieva de câteva ori de-a lungul anilor şi am inclus ultimul nostru interviu în „Manualul Miliardarului”. Iată pe scurt contextul. El nu a fost „Sir John” de la bun început. El a început în condiţii modeste în Tennessee. John a fost nevoit să abandoneze facultatea pentru că nu îşi permitea taxa de şcolarizare dar, chiar şi în tinereţe, îşi dădea seama de puterea incrementală a capitalizării economiilor. *El s-a angajat să pună deoparte 50% din ceea ce câştiga*, iar apoi şi-a luat economiile şi le-a pus la treabă în stil mare. A studiat istoria şi a observat un tipar clar. „Tony, găseşti chilipirurile în punctul de pesimism maxim”, mi-a spus el. „Nu există nimic – *nimic* – care să facă preţul unei acţiuni să coboare cu excepţia presiunii vânzării”. Gândeşte-te la asta. Când lucrurile merg bine într-o economie, este posibil să primeşti mai multe oferte pentru casa ta şi vei aştepta cel mai mare preţ. În pieţele în urcare,

investitorilor le este greu să facă o afacere bună. De ce? Când lucrurile merg bine, ţine de natura umană să creadă că ele vor continua să meargă bine pentru totdeauna! Dar când se produce o prăbuşire, oamenii caută să se refugieze. Îşi vor vinde casele, acţiunile, companiile pe nimica toată. Mergând contra curentului, John, un om care a început practic de la zero, a devenit multimiliardar.

Cum a făcut-o? În 1939, exact când Germania invada Polonia, aruncând Europa în Al. Doilea Război Mondial şi paralizând lumea de teamă şi disperare, el a încropit 10.000 de dolari pentru a investi la bursa din New York. A cumpărat 100 de acţiuni de la fiecare companie care tranzacţiona sub 1 dolar, incluzându-le pe cele considerate în pragul falimentului. Dar el ştia ceea ce uită atât de mulţi oameni: că bezna nu durează o veşnicie. Iarna financiară este doar un anotimp şi este urmată de primăvară.

În 1945, după încheierea celui de Al Doilea Război Mondial, economia SUA a crescut vertiginos şi acţiunile lui Templeton au explodat într-un portofoliu de mai multe miliarde de dolari! Noi am văzut acelaşi gen de creştere producându-se atunci când, după pragul minim din martie 2009, piaţa a cunoscut o creştere de peste 142% până la finele lui 2013. Dar majoritatea oamenilor au ratat-o. De ce? Atunci când lucrurile o iau la vale, noi credem că ele o iau la vale pentru totdeauna – pesimismul preia comanda. Îţi voi arăta în capitolul 4.4, „Sincronizarea este cheia?”, un sistem care te poate ajuta să-ţi menţii calmul şi să continui să investeşti atunci când tot restul lumii se teme. În aceste perioade scurte şi volatile devin cu adevărat accesibile profiturile astronomice.

Am mers cu aceste idei la Platinum Partners, un grup exclusivist de minţi de elită pe care l-am fondat pentru a-mi sprijini fundaţia şi le-am împărtăşit o parte din potenţialele oportunităţi din faţa lor. Să luăm exemplul Las

Vegas Sands Corp, listată pe Bursa din New York. Pe 9 martie 2009, preţul acţiunilor sale a scăzut la 2, 28 de dolari pe acţiune. Şi astăzi este de 67, 41 de dolari – o rentabilitate de 3.000% pentru banii tăi!

Aceasta este puterea de a învăţa să investeşti atunci când tot restul lumii se teme.

Deci ce putem să învăţăm de la Sir John Templeton? Este uluitor ce pot să facă cercetarea, credinţa şi acţiunea dacă nu permiţi temerilor celor din jur să te paralizeze. Aceasta este o lecţie bună de ţinut minte dacă, în timp ce citeşti aceste pagini, traversăm o altă perioadă dificilă financiar. Istoria ne dovedeşte că acele „vremuri înspăimântătoare, de declin" sunt momentele pentru cele mai mari oportunităţi de investiţii şi de câştig.

El ştia că dacă reuşea să pună deoparte jumătate din câştigurile lui mici, s-ar poziţiona acolo unde ar putea să profite complet de orice oportunităţi de a investi. Dar, chiar mai important, el a devenit unul dintre filantropii de vârf ai lumii şi, după ce şi-a luat cetăţenia britanică, pentru eforturile sale, regina Angliei l-a făcut cavaler. Chiar şi după ce a murit, moştenirea generozităţii sale continuă: în fiecare an Fundaţia John Templeton donează mai mulţi bani în granturi „pentru a promova progresul uman prin descoperiri exemplare" – în jur de 70 de milioane de dolari – decât acordă Comisia Premiului Nobel într-un deceniu.

Şi care este marea lecţie din povestea lui Theodore Johnson? Nu trebuie să fii un geniu financiar pentru a fi liber financiar.

Lecţia din viaţa Oseolei McCarty? Până şi cineva care munceşte cu ziua poate să strângă suficienţi bănuţi pentru a face o diferenţă semnificativă.

Lecţia acestor trei investitori înţelepţi? Luându-ţi un angajament faţă de un cod simplu, dar stabil pentru a economisi, reducându-ţi venitul în fiecare perioadă de

plată şi *plătindu-te mai întâi pe tine însuţi*, este posibil să accesezi puterea capitalizării economiilor şi să o laşi să te poarte pe culmi inimaginabile.

„Cel mai dificil este să iei decizia de a acţiona, restul se rezumă la simplă tenacitate”. – AMELIA EARHART

Prin urmare, cât de mult te vei angaja să pui deoparte? Pentru Theodore Johnson, cifra a fost de 20%. Pentru John Templeton, de 50%. Pentru Oseola McCarty, era pur şi simplu un caz de *prudenţă cu banii*: să depună acei bănuţi într-un cont purtător de dobândă şi să-i lase să se înmulţească.

Dar tu? Ai o cifră în minte? Grozav! A venit vremea să te decizi, să-ţi iei un angajament. A venit vremea să faci primul dintre cei 7 Paşi Simpli spre Libertatea ta Financiară! Cea mai importantă decizie financiară din viaţa ta trebuie luată chiar acum! Este momentul să decizi să devii un investitor, nu doar un consumator. Pentru a face asta, trebuie pur şi simplu să hotărăşti ce procent din venitul tău va fi pus deoparte pentru tine şi familia ta şi pentru nimeni altcineva.

Îţi repet, aceşti bani sunt pentru tine. Pentru familia ta. Pentru viitorul tău. Nu ajung la magazinul Gap sau Kate Spade. Nu sunt cheltuiţi la vreun restaurant de lux sau pentru o maşină nouă care să o înlocuiască pe cea care are doar 80.000 km pe kilometraj. Încearcă să nu te gândeşti la ei din prisma cumpărăturilor pe care nu le faci astăzi. Concentrează-te în schimb pe profiturile pe care le vei culege mâine. În loc să ieşi în oraş la cină cu prietenii – cu un cost de să zicem, 50 de dolari – de ce să nu comanzi câteva pizze şi beri şi să împărţiţi costul între voi? Înlocuieşte un mod plăcut de a-ţi petrece timpul cu un altul, economiseşte în jur de 40 de dolari pentru fiecare ieşire şi vei ieşi în câştig.

Ce spui tu acolo? Patruzeci de dolari nu par cine ştie

ce? Ei bine, ai dreptate cu asta, dar fă chestia asta o dată pe săptămână şi pune-ţi economiile la treabă şi îţi poţi reduce orizontul temporal pentru pensionare cu ani întregi. Fă calculele: nu doar că economiseşti 40 de dolari pe săptămână, dar această mică schimbare a felului în care cheltuieşti te face să economiseşti 2000 de dolari pe an – şi, cu ce ştii acum, acei 2000 de dolari te pot ajuta să exploatezi puterea capitalizării şi te pot ajuta să obţii câştiguri mari de-a lungul timpului. Cât de mari? Ce zici de 500.000 de dolari? Exact: o jumătate de milion de dolari! Cum? Dacă ai fi avut parte de consilierii lui Benjamin Franklin, ei ţi-ar fi spus să îţi bagi banii în piaţă şi, dacă generezi, la rândul tău, o dobândă capitalizată de 8% timp de 40 de ani, economiile acelea săptămânale de 40 de dolari (2080 de dolari pe an) îţi vor aduce 581 944 de dolari! mai mult decât suficient pentru a comanda o pizza în plus – cu de toate!

Începi să vezi felul în care puterea capitalizării poate să funcţioneze pentru tine, chiar şi cu câteva acţiuni mici şi consistente? Dar dacă ai găsi nişte economisiri mai agresive de 40 de dolari pe săptămână? Chiar şi 100 de dolari ar putea să însemne o diferenţă de 1 milion în momentul în care ai avea cea mai mare nevoie de ei!

Nu uita, nu poţi să începi să accesezi puterea extraordinară a capitalizării până nu te angajezi faţă de această parte extrem de importantă a economisirii. La urma urmei, nu poţi deveni un investitor până nu ai ceva de investit! Este elementar: temelia pentru crearea bogăţiei, diferenţa dintre a fi cineva care câştigă un salariu şi un investitor începe cu a pune deoparte o porţiune din venitul tău pe care o blochezi automat şi o păstrezi pentru tine şi familia ta.

Deci, cât va fi? 10%? 12%? 15%? 20%?

Găseşte pragul potrivit pentru tine şi încercuieşte-l.

Subliniază-l.
Dă clic pe el.
Angajează-te faţă de el.
Fă-l să devină realitate.
Şi transformă-l într-un automatism!

Cum îl transformi într-un automatism? Poţi începe prin a descărca aplicaţia noastră gratuită de pe www.Tonyrobbins.com/masterthegame. Este un fel grozav de a-ţi începe călătoria prin instalarea unor mementouri automate care să-ţi surprindă angajamentele şi care să se asigure că îţi implementezi noul plan! Dacă nu ai făcut-o încă, fă-o acum! Te va călăuzi prin următorii paşi uşori:

— Dacă primeşti un cec de salariu în mod regulat, vei putea cel mai probabil să creezi un plan automat cu un telefon la departamentul de resurse umane, instruind personalul să trimită un anumit procentaj din cecul tău de salariu – pe care îl alegi tu şi numai tu – direct în contul tău de pensie.

— Dacă ţi se reţine deja un procent din plată care intră în contul tău 401 (k), poţi să creşti suma până la procentul ales de tine. (Iar în următoarele secţiuni ale cărţii de faţă îţi voi arăta cum să te asiguri că planul tău de pensie este configurat astfel încât să poţi „câştiga" acest joc, să te asiguri că nu plăteşti comisioane ascunse şi banii tăi sunt liberi să se înmulţească într-un mediu capitalizat – în mod ideal, cu impozitare amânată sau fără niciun impozit, pentru o creştere maximă.)

— Te-ai ocupat de asta? Excelent!

— Dar dacă lucrezi singur sau deţii propria afacere sau lucrezi pe bază de comision? Nicio problemă. Creează pur şi simplu un transfer automat din contul tău curent.

Dar dacă nu ai un cont de pensie – un cont în care să-ţi plasezi economiile alocate? Simplu: opreşte-te în clipa asta, intră online şi deschide un cont de economii sau de

pensie la o bancă sau o instituţie financiară. Poţi să verifici următorul link ce oferă o mulţime de opţiuni care să te ajute să identifici soluţia potrivită pentru tine (www.tdameritrade.com sau www.

schwab.com) 22, sau poţi găsi una pe aplicaţia noastră. Sau dacă simţi că nu te descurci cu tehnologia şi cauţi să-ţi sufleci mânecile şi să treci la treabă într-un fel practic, pur şi simplu ieşi din casă şi fă-i o vizită bancherului tău.

Când ar fi un moment bun să te apuci de asta? *Acum* ar fi un moment bun?

Dă-i drumul, eu aştept...

„Dacă nu vrei să munceşti, trebuie să munceşti pentru a câştiga suficienţi bani încât să nu trebuiască să munceşti". – OGDEN NASH

Grozav, ai revenit. Te-ai ocupat de treabă. Felicitări! Tu tocmai ai luat cea mai importantă decizie financiară din viaţa ta – primul dintre cei 7 Paşi Simpli spre Libertate Financiară. Acum ai pornit la drum să-ţi transformi visurile în realitate.

În paginile care urmează, îţi voi împărtăşi câteva dintre cele mai sigure şi mai certe strategii pentru a-ţi multiplica banii – într-o manieră avantajoasă din punct de vedere al impozitelor! Dar, pentru moment, hai să consolidăm această parte elementară a economiilor, deoarece viitorul tău financiar ţine de capacitatea ta de a economisi sistematic. Cei mai mulţi dintre voi probabil că ştiţi asta, într-o măsură sau alta. Dar dacă o ştiţi şi *tot* nu faceţi nimic în legătură cu asta – ei bine, atunci pur şi simplu nu o ştiţi. Contrar înţelepciunii populare, cunoaşterea nu înseamnă putere – înseamnă *potenţială* putere. Cunoaşterea nu înseamnă măiestrie. *Execuţia* înseamnă măiestrie. Execuţia bate oricând cunoaşterea.

„Detest să pierd chiar mai mult decât vreau să

câştig”, – BRAD PITT în rolul lui Billy Beane, manager general al echipei Oakland A în *Moneyball* (*Arta de a învinge*)

Dar dacă, după tot ceea ce tocmai ai învăţat, nu ai făcut încă acel prim pas ca să pui deoparte un procent din câştigurile tale pentru a le economisi cu

22 Pentru informaţii privind pensiile private din România accesaţi www.asformania.ro (*N. red.*)

dobândă compusă? Există ceva care te reţine? Ce se petrece cu adevărat? Este posibil ca tu să nu economiseşti sistematic bani pentru că vezi asta ca pe un sacrificiu – o pierdere – nu ca pe un dar pentru tine însuţi astăzi şi în viitor? În căutarea mea de răspunsuri, m-am întâlnit cu Shlomo Be-nartzi de la Anderson School of Management la UCLA. El mi-a spus, „Tony, problema este că oamenii au senzaţia că viitorul nu e real. Aşa că e greu să economiseşti pentru viitor”. Benartzi şi colegul său, laureatul Premiului Nobel Richard Thaler de la Universitatea din Chicago, au venit cu o soluţie uimitoare numită Save More Tomorrow (SMari) 23 cu o premisă simplă, dar puternică: dacă este prea greu să economiseşti mai mulţi bani acum – aşteaptă pur şi simplu până la următoarea ta mărire de salariu.

Cum le-a venit ideea? Prima dată, mi-a zis Shlomo, ei au trebuit să se ocupe de problema gratificării imediate, sau ceea ce oamenii de ştiinţă numesc „predilecţia pentru prezent”. El mi-a oferit un exemplu: când a întrebat un grup de studenţi dacă vor ca gustare fie o banană, fie puţină ciocolată la următoarea lor întâlnire, peste două săptămâni, 75% dintre ei au spus că vor o banană. Dar două săptămâni mai târziu, confruntaţi din nou cu alegerea, 80% au ales ciocolata! „Autocontrolul pe viitor nu este o problemă”, a spus Shlomo. Acelaşi lucru este valabil şi pentru economisire, mi-a spus el. „Noi ştim că ar

trebui să economisim. Ştim că o vom face anul viitor. Dar astăzi mergem şi cheltuim”.

Ca specie, noi nu doar că suntem programaţi să alegem astăzi în detrimentul zilei de mâine, ci detestăm de asemenea să simţim că am putea pierde ceva. Pentru a ilustra ideea, Shlomo mi-a vorbit despre un studiu în care nişte maimuţe – rudele noastre nu chiar atât de îndepărtate – au primit un măr, în vreme ce oamenii de ştiinţă le măsurau reacţiile fiziologice. Încântare maximă! Apoi, un alt grup de maimuţe a primit câte două mere. Şi acestea au manifestat o încântare maximă. După care, oamenii de ştiinţă au schimbat ceva: maimuţelor care primiseră două mere le-a fost luat unul. Le rămânea în continuare câte un măr, dar ce crezi că s-a întâmplat? Ai ghicit. Au fost furioase la culme! (Ştiinţific vorbind.) Crezi că se întâmplă la fel şi cu oamenii? De fapt, cât de des se întâmplă asta cu omul de rând? Uităm ce

23 În traducere „Economiseşte mai mult mâine” (N. *red.*)

avem deja, nu-i aşa? Să ţii minte acest studiu pentru capitolul următor, când îţi voi spune povestea miliardarului Adolf Merckle. Vei avea o revelaţie.

Concluzia este că dacă avem impresia că pierdem ceva, ne ferim; nu acţionăm. Acesta este motivul pentru care atât de mulţi oameni nu economisesc şi nu investesc. Economisirea sună de parcă ai renunţa la ceva, de parcă pierzi ceva astăzi. Dar nu este adevărat. Înseamnă să-ţi dăruieşti ţie însuţi astăzi un dar al liniştii sufleteşti, al certitudinii, al averii mari din viitorul tău.

Deci, cum au evitat Benartzi şi Thaler aceste provocări? Ei au descoperit un sistem simplu de a face din economisire un proces uşor. Se aliniază cu natura noastră. Aşa cum a spus Shlomo într-una din conferinţele TED, Economiseşte Mai Mult Mâine îi invită pe angajaţi să

economisească mai mult poate anul viitor – cândva în viitor, când ne putem imagina pe noi înşine mâncând banane, făcând mai mult voluntariat în cadrul comunităţii, făcând mai mult sport şi făcând toate lucrurile adecvate de pe planetă”.

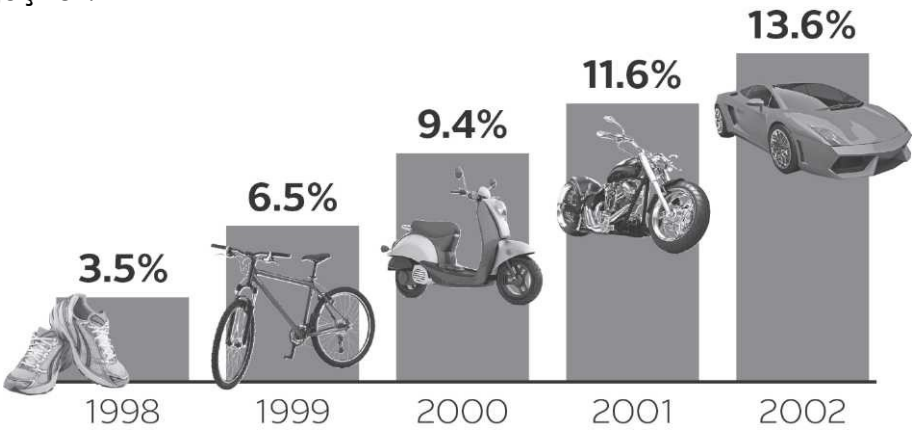
Iată cum funcţionează: tu eşti de acord să economiseşti automat o mică parte din salariul tău – 10%, 5% sau chiar o sumă mai mică, de 3%. (Acesta este un număr atât de mic, încât nici măcar nu vei sesiza diferenţa!) Apoi îţi iei angajamentul să economiseşti mai mult pe viitor – dar numai atunci când primeşti o creştere salarială. Cu fiecare creştere salarială, procentul economisit va deveni automat puţin mai mare, dar nu vei percepe asta ca pe o pierdere, pentru că nu i-ai avut de la bun început!

Benartzi şi Thaler au testat prima dată planul Economiseşte Mai Mult Mâine cu 20 de ani în urmă, la o companie din Vestul Mijlociu, unde lucrătorii au spus că nu-şi permiteau să mai stoarcă vreun ban din cecurile lor de salariu. Dar cercetătorii i-au convins să îl lase pe angajatorul lor să devieze automat 3% din salariile lor într-un cont de pensie, urmând să mai adauge 3% în plus de fiecare dată când primeau o mărire de salariu. Rezultatele au fost uluitoare! După doar cinci ani şi trei măriri salariale, acei angajaţi care credeau că nu îşi permit să economisească puneau deoparte un procent enorm de aproape 14%! Şi 65% dintre ei economiseau în medie 19% din salariu.

Când ajungi la 19%, te apropii de genul de numere care l-au făcut pe Theodore Johnson, omul de la UPS, incredibil de bogat. Nu este dificil şi funcţionează. S-a confirmat în repetate rânduri.

Dă-mi voie să-ţi arăt graficul pe care îl utilizează Shlomo pentru a ilustra impactul pe care îl va avea fiecare

creştere a economiilor asupra stilului de viaţă al angajaţilor.



La 3% ai imaginea unei perechi de adidaşi – pentru că asta este tot ceea ce îţi vei putea permite dacă economiseşti doar 3%! La 4% ai o bicicletă. Acesta urcă până la 14%, unde ai o maşină de lux şi mesajul clar că viaţa e grozavă! Asta da diferenţă!

În prezent, 60% dintre companiile mari oferă planuri ca Economiseşte Mai Mult Mâine. Interesează-te dacă şi compania ta o face şi, dacă nu, arată această carte la departamentul de resurse umane şi vezi dacă poţi să determini implementarea unuia.

Bineînţeles, tot va trebui să îţi „câştigi" efectiv creşterea de salariu – nu sunt şanse mari ca şeful tău să ţi-o ofere doar pentru că l-ai rugat politicos. Dar, după ce o faci, eşti liber să repartizezi toată mărirea sau doar o porţiune din aceasta, în funcţie de circumstanţele tale. În unele cazuri, dacă lucrezi pentru o firmă care contribuie în contrapartidă, angajatorul tău te va ajuta să-ţi dublezi contribuţia – şi, curând, vei porni pe drumul cel bun. Mai mult, mai jos găseşti un link spre un calculator Economiseşte Mai Mult Mâine care îţi va da posibilitatea să vezi impactul asupra viitorului tău financiar: www.

nytimes.comzinteractive/2010/03/24/your-money/ one-pet-more-calculator.html.

Dacă angajatorul tău nu oferă planul, poţi crea unul cu America's Best 40 lk şi cu multe alte sisteme 401 (k). Poţi începe cu 5% (deşi eu te-aş încuraja să nu începi cu mai puţin de 10%, dacă vrei să fie minim fezabil) care merg automat în Fondul tău pentru Libertate şi apoi să te angajezi la 3% în plus de fiecare dată când capeţi o mărire. Intră online sau dă un telefon şi se va întâmpla pentru tine. Ai putea să faci asta astăzi şi să îţi stabileşti viitorul în cel mai uşor mod posibil. Nu ai nicio scuză să nu o faci! Poţi chiar accesa aplicaţia noastră, unde am preredactat un e-mail pe care îl poţi trimite şefului tău sau şefului de la Resurse Umane pentru a pune chiar acum acest proces la treabă, în slujba ta. Nu-i aşa că e uşor? Fă-o *chiar* acum!

Dar dacă eşti freelancer? Dacă eşti proprietarul propriei afaceri şi ai impresia că este necesar să bagi fiecare bănuţ în ea? Crede-mă, vei găsi o cale. Dacă ar exista o taxă nouă care tocmai a apărut şi ar trebui să plăteşti cu 10% mai mult sau chiar cu 15% mai mult statului? Ai detesta situaţia! Ai protesta zgomotos! Dar ai găsi tu o cale să o achiţi. Aşa că gândeşte-te la acest procentaj ca la o taxă pe care „ai ocazia să o plăteşti" pentru că banii nu ajung la Unchiul Sam24, ci la familia ta şi la eul tău viitor! Sau gândeşte-te la tine însuţi ca la un vânzător care trebuie să fie plătit primul. Dacă trebuie făcut, o vei face. Dar în cazul acesta, este un lucru pe care îl pui deoparte şi pe care îl puteţi păstra tu şi familia ta pentru totdeauna, nu-i aşa? Şi nu uita, vrei să faci din asta un automatism. Acesta este secretul: câştigă mai mult, cheltuieşte mai puţin şi fă din asta un automatism.

Asemeni unor litere de foc pe cer

În tinereţe, am dat peste cartea clasică din 1926 a lui George Samuel Clason, *The Richest Man în Babylon* (*Cel*

mai bogat om din Babilon) *25* care oferea

24 O personificare comună a guvernului american şi a Statelor Unite în general, care a apărut în timpul Războiului din 1812. Unchiul Sam reprezintă o manifestare a emoţiilor patriotice americane (N. *red.*)

25 Volum apărut în 2004, sub acest titlu, la editura Amaltea (N. *red.*)

recomandări financiare practice spuse prin parabole antice. O recomand tuturor. De-a lungul anilor, un pasaj mi-a rămas în minte: „«O parte din tot ce câştig îmi rămâne mie şi o pot păstra.» Spune această afirmaţie dimineaţa imediat ce te trezeşti. Spune-o la amiază. Spune-o noaptea. Spune-o în fiecare oră a fiecărei zile. Spune-ţi-o în sinea ta până ce cuvintele ies în evidenţă ca nişte litere de foc pe întinderea cerului. Impresionează-te pe tine însuţi cu ideea. Umple-te pe tine însuţi cu gândul. Apoi ia acea fracţiune care ţi se pare înţeleaptă. Să nu fie mai puţin de o zecime şi pune-o deoparte. Dacă este necesar, pune-ţi în ordine celelalte cheltuieli pentru a face asta. Dar întâi pune acea cotă deoparte”.

„Nimeni nu şi-ar fi amintit de Bunul Samaritean dacă ar fi avut doar intenţii bune. Dar el a avut şi bani”. – MARGARET THATcHER

Întâi pune acea cotă deoparte, prietene. Şi apoi *dă-i curs*! Nu contează care este suma, doar să începi. La modul ideal, nu ar trebui să fie mai puţin de 10%. Dar pe măsură ce trece timpul, fă ca suma aceea să însemne ceva.

Următorul pas

Acum că ai creat un plan automat de investiţii – propriul Fond pentru Libertate, noua ta maşină de bani – este posibil să existe două întrebări care ard în mintea ta: Prima, unde plasez eu banii aceştia? Şi a doua, de cât de mult voi avea nevoie pentru a obţine securitatea sau libertatea financiară? Vom răspunde clar la aceste două

întrebări. Şi răspunsurile vor veni de la cei mai buni campioni financiari ai lumii.

Dar mai întâi noi trebuie să înţelegem pentru ce investeşti tu, de fapt. Ce se află în spatele dorinţei tale personale de libertate financiară? Şi ce înseamnă cu adevărat bogăţia *pentru tine*? Ce urmăreşti tu, de fapt? Aşa că hai să luăm o scurtă pauză – doar câteva pagini – pentru a vedea cum vei stăpâni banii.

CAPITOLUL 1.4

Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbaţi

M

„Recunoştinţa este marca sufletelor nobile”.

— ESOP

Banii sunt unul dintre modurile în care ne putem transforma visurile în realitatea pe care o trăim. Fără bani suficienţi, sau trăind într-o lipsă acută de bani, viaţa poate fi mizerabilă. Dar atunci când ai bani în buzunar, devin toate în mod automat mai bune? Cred că ştim cu toţii răspunsul.

Banii nu pot schimba ceea ce suntem. Ei nu fac decât să ne amplifice adevărata natură. Dacă eşti un om rău şi egoist, ai mai multe resurse cu care să fii rău şi egoist. Dacă eşti o persoană recunoscătoare şi iubitoare, ai mai mult să apreciezi şi să dăruieşti.

Ia o pauză şi gândeşte-te în urmă la crahul financiar din 2008. Trilioane de dolari în acţiuni şi valori imobiliare s-au evaporat pur şi simplu. Milioane de locuri de muncă au fost pierdute într-o perioadă de câteva luni. Tu de ce ai avut parte? Pe tine cum te-a afectat? Cum ţi-a afectat familia? Dar prietenii? câţiva dintre noi au reacţionat cu teamă, unii cu furie, unii cu resemnare, alţii cu hotărâre. Toate aceste răspunsuri nu vorbeau despre bani, ci despre noi. Aceste evenimente au aruncat o lumină asupra însemnătăţii reale a banilor pentru noi. Ce putere le oferim

noi. Dacă le dăm voie banilor să ne controleze sau dacă noi preluăm controlul asupra lor.

Banii sau viaţa

M

Unul dintre cele mai puternice exemple pe care le ştiu din perioada aceea este al unui domn pe nume Adolf Merckle. În 2007, el era al 94-lea cel mai bogat om din lume şi cel mai bogat om din Germania, cu o avere de 12 miliarde de dolari. Deţinea cea mai mare companie farmaceutică din Europa şi apoi şi-a extins imperiul în industrie şi în construcţii. Era mândru de ce realizase. Era, de asemenea, şi un soi de speculator.

În 2008, el a hotărât să facă un pariu la bursă. Era atât de sigur că Volkswagen avea să sufere un declin, încât a hotărât să parieze pe scăderea preţului acţiunilor companiei. A existat o singură problemă: Porsche a făcut o propunere de achiziţionare a Volkswagen şi preţul acţiunilor a început să urce, nu să scadă. Practic peste noapte, Merckle a pierdut aproape trei sferturi dintr-un miliard de dolari doar în acel pariu.

Pentru a înrăutăţi situaţia, el avea nevoie disperată de nişte bani cu care să achite un împrumut uriaş. Dar în 2008 băncile nu împrumutau bani nimănui, nici ţie, nici mie, nici miliardarilor – nici măcar altor bănci.

Aşa că ce a făcut Merckle? A căutat o nouă finanţare? Şi-a redus cheltuielile? A vândut câteva companii în pierdere? Nu. Când şi-a dat seama că a pierdut un total de 3 miliarde de dolari şi că nu mai era cel mai bogat om din Germania, că a înşelat aşteptările familiei sale, el a scris un bilet de adio şi s-a aruncat în faţa unui tren în viteză.

Exact. El s-a sinucis.

Printr-o ironie tragică, familia lui a descoperit la doar câteva zile după aceea că împrumuturile pe care le solicitase fuseseră aprobate şi companiile sale erau

salvate.

A murit Adolf Merckle din cauza banilor? Sau a murit din cauza a ceea ce *însemnau* banii pentru el? Pentru Merckle, banii erau o identitate. Erau o sursă de importanţă. Pierderea statutului său de cel mai bogat om din Germania a fost prea grea pentru a fi îndurată şi s-a simţit ca un ratat – chiar dacă îi mai rămăseseră 9 miliarde de dolari în buzunar.

„Ce *risipă*!" ai putea gândi tu. Dar se poate să ne vină cam prea uşor să-l judecăm pe acest om. De câte ori nu ne-am ataşat noi într-o măsură sau alta identitatea – sau perspectivele noastre de viitor – de bani? Probabil că de mai multe ori decât ne-ar plăcea să recunoaştem.

Miliardarul care vrea să moară falit

Pe de altă parte, există persoane ca Chuck Feeney, un irlandez-american din Elizabeth, New Jersey, şi miliardar prin forţe proprii. Ai încercat vreodată să treci prin vreun aeroport, oriunde în lume, şi te-ai trezit ademenit într-o încăpere plină cu sticle strălucitoare de băutură şi de parfum şi cu alte obiecte de lux scutite de taxe? Duty Free Shopping (Bunuri Scutite de Taxe). Aceasta a fost ideea lui Chuck Feeney. El a început de la zero în 1960 şi a ajuns la un imperiu comercial în valoare de 7, 5 miliarde de dolari.

La un moment dat, Feeney a apărut, la fel ca Merckle, în topul *Forbes* pentru cei mai bogaţi oameni din lume. Dar Feeney era atât de modest, încât nu ai fi ştiut-o niciodată. În cea mai mare parte a vieţii sale, el nu a deţinut o maşină sau o casă. A zburat cu avionul la clasa economică şi a purtat un ceas din plastic. La fel ca Merckle, contul său din bancă era în scădere – chiar acum, în cel de-al nouălea deceniu de viaţă, lui Feeney i-a mai rămas puţin peste 1 milion de dolari pe numele său. Dar marea diferenţă între el şi Merckle este că, în loc să încerce să se agaţe de absolut fiecare bănuţ, Chuck Feeney

şi-a donat toţi banii.

Acesta este un tip care, în ultimii 30 de ani, şi-a făcut o misiune din a folosi acest vehicul numit bani pentru a schimba vieţi pretutindeni. Filantropia sa ajunge în întreaga lume, de la ajutorul pentru crearea păcii în Irlanda de Nord, la lupta împotriva SIDA în Africa de Sud, la educarea copiilor în Chicago.

Cel mai uimitor lucru referitor la Feeney este că el a făcut totul anonim. Feeney nu a vrut niciun fel de recunoaştere. De fapt, doar de curând s-a auzit că el este omul din spatele tuturor acestor proiecte incredibile. Şi încă acţionează! Chuck Feeney spune că obiectivul său este să-şi golească de tot contul.

Evident, banii au însemnat lucruri foarte diferite pentru Adolf Merckle şi Chuck Feeney. Ce înseamnă banii pentru tine *în realitate*? Tu foloseşti banii sau ei te folosesc pe tine? Aşa cum am spus de la început: dacă nu stăpâneşti tu banii, într-o măsură sau alta te vor stăpâni ei pe tine.

Obiectivul suprem: să dăruieşti la rândul tău

Mie banii mi-au fost tot timpul inaccesibili în copilărie. Erau întotdeauna o sursă de stres pentru că nu erau niciodată suficienţi. Îmi amintesc că a trebuit să bat la uşa vecinului să cer de mâncare pentru fratele meu, pentru sora mea şi pentru mine.

Apoi, cu ocazia unei Zile a Recunoştinţei, când aveam 11 ani, s-a întâmplat un lucru care mi-a schimbat viaţa pentru totdeauna. Ca de obicei, nu era nimic de mâncare în casă şi părinţii mei se certau. Apoi am auzit pe cineva bătând la uşa din faţă. Am deschis-o puţin şi am văzut un om stând pe trepte cu sacoşe de cumpărături pline cu suficientă mâncare pentru o cină mare de Ziua Recunoştinţei. Nu-mi venea să cred.

Tatăl meu spunea mereu că nimănui nu-i pasă de

alţii. Dar dintr-odată, o persoană pe care nu o cunoşteam şi care nu cerea nimic în schimb avea grijă de noi. Asta m-a făcut să mă gândesc „Înseamnă că străinilor le pasă?”, şi am hotărât că dacă străinilor le pasă de mine şi de familia mea, şi mie îmi pasă de ei! „Ce voi face eu?” Mi-am promis mie însumi atunci că, într-o bună zi voi găsi cumva o cale să dăruiesc la rândul meu şi să fac bine altora. Aşa că, pe când aveam 17 ani, mi-am economist banii din nopţile în care lucram ca om de serviciu şi, de Ziua Recunoştinţei, am hrănit două familii. A fost una dintre cele mai emoţionante experienţe din viaţa mea. Mi-am simţit sufletul înălţat să văd feţe care trec de la disperare la bucurie. Sincer, a fost un dar pentru mine în aceeaşi măsură în care a fost pentru ei. Nu am spus nimănui ce am făcut, dar anul următor am hrănit patru familii. Apoi opt. Nu făceam asta pentru recunoaştere dar, după ce am ajuns la opt, m-am gândit: „Doamne, aş avea nevoie de puţin ajutor”. Aşa că am recrutat câţiva prieteni şi s-au implicat şi ei. Şi treaba asta a tot crescut. Astăzi fundaţia mea hrăneşte 2 milioane de oameni anual, în 36 de ţări, prin ceea ce noi numim International Baschet Brigades (Brigăzile Internaţionale de Coşuri).

Aş fi cunoscut oare bucuria de a dărui dacă nu ar fi fost Ziua aceea groaznică a Recunoştinţei de când aveam 11 ani? Cine ştie? Unii ar numi asta noroc sau soartă sau întâmplare fericită. Eu văd mâna lui Dumnezeu; îi spun har.

Iată ce ştiu: am învăţat bucuria de a dărui şi nu a avut nimic de-a face cu banii. Banii sunt doar un mijloc prin care încercăm să ne satisfacem nevoile, şi nu doar nevoile financiare. Mare parte din viaţa noastră este ghidată de credinţele pe care le dezvoltăm de-a lungul timpului; povestea pe care o creăm în legătură cu rostul vieţii, cum ar trebui să fim, ce ar trebui să facem sau să

dăruim, în cele din urmă ce ne va face fericiţi sau împliniţi. Fiecare avem o „fericire” diferită. Unii oameni descoperă fericirea oferind plăcere altora, în vreme ce alţii descoperă fericirea în putere şi dominaţie. Alţii îşi definesc fericirea drept un miliard de dolari. Alţii cred că drumul spre fericire şi o viaţă cu sens apar din apropierea de Dumnezeu şi renunţarea la tot ceea ce este material. Alţii gândesc că ideea supremă de fericire este libertatea.

Oricare ar fi emoţia pe care o cauţi, oricare este mijlocul pe care îl urmăreşti – să clădeşti o afacere, să te căsătoreşti, să întemeiezi o familie, să călătoreşti prin lume – oricare crezi că este nirvāṇa ta, am descoperit că este o tentativă a creierului tău de a îndeplini una sau mai multe dintre cele şase nevoi umane.

Aceste şase nevoi elementare ne pun în mişcare. Ele animă tot comportamentul uman şi sunt universale. Ele sunt forţa din spatele lucrurilor nebuneşti pe care le fac (ceilalţi) oameni şi din spatele lucrurilor mari pe care le facem noi. Noi avem cu toţii aceleaşi şase nevoi, dar felul în care apreciem aceste nevoi şi ordinea în care facem asta determină direcţia vieţii noastre.

De ce sunt cele şase nevoi umane atât de importante de înţeles? Ei bine, dacă ai de gând să clădeşti o avere, trebuie să ştii ce cauţi de fapt – pentru ce o clădeşti? Cauţi bogăţie pentru a te simţi în siguranţă, la adăpost? Vânezi bogăţia pentru a te simţi special şi unic? Sau cauţi să ai un sentiment al contribuţiei – vrei să faci lucruri pentru ceilalţi într-un fel în care nu ai putut niciodată înainte? Sau poate toate cele de mai sus?

Dacă apreciezi certitudinea drept cea mai importantă nevoie din viaţa ta, te vei deplasa într-o direcţie foarte diferită, vei acţiona diferit în relaţii, în afaceri şi în finanţe decât dacă dragostea ar fi nevoia ta numărul unu. Dacă săpăm mai adânc pentru a descoperi ce urmăreşti în

realitate, nu sunt nici pe departe banii. Ceea ce cauţi în realitate este ceea ce crezi că îţi vor oferi banii. În ultimă instanţă, este vorba despre un set de emoţii. Şi dedesubtul acelor emoţii se află nevoile.

Nevoia 1: Siguranţă/confort

Prima nevoie umană este nevoia de Siguranţă. Este nevoia noastră de a simţi că deţinem controlul şi de a şti ce urmează să se întâmple pentru a ne simţi siguri. Este nevoia de confort elementar, nevoia de a evita durerea şi stresul şi de asemenea de a crea plăcere. Asta are sens? Nevoia noastră de siguranţă este un mecanism de supravieţuire. Ea influenţează cât de mult risc suntem dispuşi să ne asumăm în viaţă – în joburile noastre, în investiţiile noastre şi în relaţiile noastre. Cu cât este mai mare nevoia de siguranţă, cu atât mai redus va fi riscul pe care vei fi dispus să ţi-l asumi sau să-l înduri emoţional. Apropo, aici îşi are originea adevărata ta „toleranţă faţă de risc”.

Dar dacă eşti complet sigur tot timpul? Dacă ai şti ce se va întâmpla, când se va întâmpla, cum se va întâmpla. Ai şti ce ar urma să spună oamenii înainte să o facă. Atunci cum te-ai simţi? La început te-ai simţi extraordinar, dar în cele din urmă cum crezi că te-ai simţi? Plictisit de moarte!

Nevoia 2: Nesiguranţă/varietate

Aşa că Dumnezeu, în infinita Sa înţelepciune, ne-a dăruit o a doua nevoie omenească, şi anume Nesiguranţa. Avem nevoie de varietate. Avem nevoie de surpriză.

Dă-mi voie să-ţi pun o întrebare: Îţi plac surprizele? Dacă ai răspuns cu „da”, te amăgeşti singur! Îţi plac surprizele pe care le vrei. Pe cele pe care nu le vrei, le numeşti probleme! Dar ai în continuare nevoie de ele pentru a-ţi forma ceva muşchi în viaţă. Nu îţi poţi dezvolta muşchii – sau tăria de caracter – dacă nu ai ceva împotriva căruia să-ţi mobilizezi forţele.

Nevoia 3: Însemnătate

Cea de-a treia este însemnătatea, nevoia umană de bază care l-a animat pe Adolf Merckle. Cu toţii avem nevoie să ne simţim importanţi, speciali, unici sau doriţi. Deci, cum obţin unii dintre noi însemnătate? O poţi obţine câştigând miliarde de dolari sau adunând diplome academice – făcându-te remarcat cu ajutorul diplomelor de master sau cu un doctorat. Poţi să îţi creezi o comunitate enormă de fani pe Twitter. Sau poţi participa la emisiunea *The Bachelor* (*Burlacul*) sau deveni una dintre următoarele *Real Housewives of Orange County* (*Neveste adevărate din Orange County*) *26*. Alţii o câştigă făcându-şi tatuaje şi piercinguri pe tot corpul şi în locuri de care nu vrem să ştim. Poţi căpăta însemnătate având probleme mai multe sau mai mari decât oricine altcineva. *„Crezi că soţul tău e un nemernic*? *Ia-l pe al meu pentru o zi*!" Desigur, o poţi căpăta de asemenea fiind mai spiritual (sau pretinzând că eşti). Din păcate, una dintre cele mai rapide modalităţi de a dobândi însemnătate – care nu costă niciun ban şi nu necesită niciun pic de educaţie – este prin violenţă. Dacă cineva îţi pune o armă la tâmplă, devine cel mai important lucru din viaţa ta în clipa aceea, nu-i aşa?

Cheltuirea unei sume mari de bani te poate face să te simţi important şi acelaşi lucru îl poate face şi cheltuirea unor sume foarte mici. Cunoaştem cu toţii oameni care se laudă constant în legătură cu chilipirurile lor sau care se simt speciali pentru că îşi încălzesc casele cu bălegar de vacă şi cu lumina soarelui. Unii oameni foarte bogaţi capătă însemnătate ascunzându-şi averea. La fel ca răposatul Sam Walton, fondatorul Wal-Mart şi, pentru o vreme, cel mai bogat om din America, care mergea prin Bentonville, Arkansas, la

26 Reality show american ce prezintă viaţa cotidiană a cinci femei care locuiesc în Orange County, California (N.

red.)

volanul bătrânei sale furgonete papuc, demonstrând că nu are nevoie de un Bentley – dar, desigur, avea propria flotă de avioane pregătite de zbor.

Însemnătatea este de asemenea o sursă de bani – aşa şi-a făcut averea bunul meu prieten Steve Wynn. Omul care a transformat Las Vegasul în ceea ce este astăzi ştie că oamenii vor plăti pentru orice, atâta timp cât consideră că acel ceva e „cel mai bun" – orice îi face să se simtă speciali, unici sau importanţi; orice îi face să se diferenţieze de marea majoritate. El oferă cele mai exclusiviste şi mai luxoase experienţe imaginabile în cazinourile şi hotelurile sale – sunt realmente magnifice şi inegalabile în lume. El deţine un club de noapte numit XS (cum altfel?) care este cel mai la modă loc din Las Vegas. Chiar şi în nopţile din cursul săptămânii, are o coadă lungă de aşteptare la uşă. Odată intrat, ai privilegiul de a cumpăra o sticlă obişnuită de şampanie cu 700 de dolari sau dacă vrei să creşti miza şi să le arăţi tuturor că eşti un jucător greu, poţi să cheltuieşti 10.000 de dolari pentru un „cocktail Ono" special, având la bază un coniac dintr-o recoltă rară şi suc proaspăt de portocale, cocktail care vine însoţit de un colier din aur alb. Hei, şi vine la masa ta cu artificii, ca să ştie toată lumea că eşti important (şi dus cu pluta).

Nevoia 4: Iubire şi conexiune

Cea de-a patra nevoie elementară este Iubirea şi Conexiunea. Iubirea este oxigenul vieţii; este ceea ce ne dorim cu toţii şi lucrul de care avem cea mai mare nevoie. Când iubim complet, ne simţim vii, dar atunci când pierdem iubirea, durerea este atât de mare, încât cei mai mulţi oameni se mulţumesc cu conexiunea, firimiturile iubirii. Poţi dobândi sentimentul acela de conexiune sau de iubire prin intimitate, prietenie, rugăciune sau prin

plimbări în natură. Dacă nimic altceva nu funcţionează, îţi poţi lua un câine.

Aceste patru necesităţi sunt ceea ce eu numesc nevoile personalităţii. Găsim cu toţii feluri de a le satisface: fie muncind mai intens, fie găsind o problemă mai mare, fie creând povesti pentru a le raţionaliza. Ultimele două sunt nevoile spiritului. Acestea sunt mai rare – pe acestea nu le sati sface toată lumea. Atunci când aceste nevoi sunt satisfăcute, ne simţim cu adevărat împliniţi.

Nevoia 5: Dezvoltarea

Numărul cinci este Dezvoltarea. Ce faci dacă nu te dezvolţi? Mori. Dacă o relaţie nu se dezvoltă, dacă o afacere nu se dezvoltă, dacă *tu* nu te dezvolţi, nu contează cât de mulţi bani ai în bancă, cât de mulţi prieteni ai, cât de mulţi oameni te iubesc – nu vei avea experienţa împlinirii autentice. Şi eu cred că motivul pentru care ne dezvoltăm este acela de a avea un lucru de preţ pe care să-l dăruim.

Nevoia 6: Contribuţia

Asta deoarece cea de-a şasea nevoie este Contribuţia. Oricât de siropos ar putea să pară, secretul vieţii este dăruirea. Viaţa nu înseamnă *eu*, ci *noi*. Gândeşte-te la asta: Care este primul lucru pe care îl faci când primeşti veşti bune sau entuziasmante? Suni o persoană pe care o iubeşti şi îi împărtăşeşti asta. Când împărtăşeşti, se amplifică tot ceea ce simţi.

Viaţa este în realitate despre crearea de însemnătate. Şi însemnătatea nu provine din ceea ce primeşti, ci din ceea ce dăruieşti. La urma urmei, ceea ce obţii nu te va face niciodată fericit pe termen lung. Dar persoana care devii şi lucrurile cu care contribui te vor face.

Acum, din moment ce aceasta este o carte despre banii tăi, gândeşte-te la felul în care banii pot împlini

aceste şase nevoi umane. Pot banii să ne ofere certitudine? Sigur că da. Varietate? Bifat. Este evident că ne pot face să ne simţim importanţi sau influenţi. Dar cum rămâne cu conexiunea şi iubirea? În cuvintele nemuritoare ale celor de la Beatles, banii nu pot cumpăra iubirea. Dar îţi pot cumpăra căţelul acela! Şi, din păcate, îţi pot oferi un sentiment fals al conexiunii deoarece atrag relaţii, deşi nu întotdeauna pe cele mai satisfăcătoare. Cum rămâne cu dezvoltarea? Banii pot alimenta dezvoltarea în afaceri şi în învăţare. Şi cu cât ai mai mulţi bani, cu atât poţi contribui mai mult financiar.

Dar iată ce cred eu, de fapt: Dacă tu valorizezi însemnătatea deasupra tuturor celorlalte nevoi, banii te vor lăsa întotdeauna gol, dacă nu vin dintr-o contribuţie pe care ai adus-o tu. Şi dacă ai căuta însemnătate din partea banilor, ai avea de plătit un preţ mare. Cauţi numere mari, dar este improbabil să găseşti o mare împlinire.

Însemnătatea supremă în viaţă nu provine din ceva extern, ci din ceva intern. Vine dintr-un sentiment de respect pentru noi înşine, un lucru pe care nu îl putem obţine niciodată de la altcineva. Oamenii îţi pot spune că eşti frumos, deştept, inteligent, cel mai bun sau îţi pot spune că eşti cea mai oribilă fiinţă umană de pe pământ – dar contează ceea ce gândeşti *tu* despre tine însuţi. Dacă tu crezi sau nu crezi că înăuntrul tău continui să te dezvolţi şi să te împingi pe tine însuţi să faci şi să dai mai mult decât era comod sau chiar decât credeai că este cu putinţă.

Nu există nimic mai important decât să te dezvolţi şi să dăruieşti. Aşa că deşi banii sunt un vehicul extraordinar de a ne satisface multe dintre cele şase nevoi, nu reprezintă unicul vehicul. Atunci când urmăreşti banii, nu uita de ce îi urmăreşti. Tu încerci să satisfaci câteva dorinţe emoţionale şi psihologice. Dedesubtul acelor emoţii

se află nevoile care trebuie satisfăcute pentru ca viaţa ta să fie extraordinară.

Când astronauţii au plecat să păşească pe lună, imaginează-ţi călătoria în care au pornit. Din copilărie, când visau că într-o bună zi vor zbura în spaţiul cosmic, la ziua în care Buzz Aldrin şi Neil Armstrong au păşit pe lună, privind înapoi la priveliştea extraordinară a planetei Pământ pe care noi toţi am văzut-o doar în fotografii. Ei au fost primele fiinţe umane care au făcut asta în toată istoria speciei – cât de incredibil de semnificativ.

Ce s-a întâmplat mai departe? Parade cu confetti. Au dat mâna cu preşedintele. Erau eroi. Şi după aceea? Ce faci după ce ai păşit pe Lună şi ai doar 39 de ani? Dacă ai studiat istoria astronauţilor sau le-ai citit biografiile, ştii că mulţi dintre ei au devenit extrem de deprimaţi. De ce? Deoarece singurul fel în care puteau găsi aventura era să călătorească până la Lună. Ei au uitat cum să găsească aventura dintr-un simplu zâmbet.

Nu am de gând să îţi mai ţin predici, dar am vrut să profit de ocazia aceasta pentru a-ţi spune că deşi este momentul să îţi stăpâneşti banii, nu aştepta să te stăpâneşti pe tine însuţi. Cel mai rapid mod de a simţi conexiunea, o aproximare pentru cât de semnificativă este viaţa ta, un sentiment puternic al certitudinii şi varietăţii şi de a te aşeza pe tine însuţi într-o situaţie în care poţi dărui şi altora, este de a găsi în fiecare zi o modalitate prin care să apreciezi mai mult şi să aştepţi mai puţin. Cea mai bogată persoană de pe Pământ este cea care apreciază.

L-am intervievat pe John Templeton pentru prima dată pe când aveam 33 de ani. Nu uita, el era multimiliardarul care a început de la zero şi şi-a făcut toţii banii atunci când restul lumii trăia cu teamă, în cele mai grele perioade din istorie: al Doilea Război Mondial, Japonia de după război şi la finele anilor 1980 şi începutul

anilor 1990, atunci când inflaţia masivă a lovit porţiuni din America de Sud. Când alţii erau temători, el a mers şi a investit. L-am întrebat: „Care este secretul bogăţiei?” Iar el a răspuns: „Tony, îl ştii, şi îl ştii bine. Tu îi înveţi pe toţi secretul. Este recunoştinţa”. Când eşti recunoscător, nu există nicio teamă; când eşti recunoscător, nu există mânie. Sir John a fost una dintre cele mai fericite şi împlinite fiinţe umane pe care le-am cunoscut vreodată. Chiar dacă a murit în 2008, după toţi aceşti ani el continuă să-i inspire pe alţii.

Dacă vrei să fii bogat, începe plin de bogăţie. Pentru ce poţi fi recunoscător astăzi? Cui îi poţi fi recunoscător astăzi? Se poate să fii recunoscător chiar şi pentru câteva dintre problemele şi durerea pe care le-ai înfruntat în viaţa ta? Dar dacă ai accepta noua convingere că totul se petrece în viaţă cu un motiv şi cu un rost şi că îţi este de folos? Dar dacă ai crede în adâncul inimii tale că viaţa nu ţi se întâmplă, ci se întâmplă pentru tine? Că fiecare pas făcut te ajută să te întăreşti pentru a putea deveni mai mult, pentru a te bucura mai mult şi a dărui mai mult. Dacă vei începe din acel punct, banii nu vor fi sursa plăcerii sau durerii tale. Obţinerea banilor va fi doar o călătorie distractivă pentru perfecţionarea ta şi averea va fi un mijloc grozav prin care să realizezi ce contează cel mai mult în viaţă.

Dar atâta timp cât banii sunt o parte aşa de importantă în viaţa noastră, hai să revenim imediat pe drumul banilor. Pe cât de pasionant a fost capitolul acesta, nu toate persoanele pe care le vei întâlni pe drumul tău financiar vor opera de pe poziţia binevoitoare a Dezvoltării şi Contribuţiei! Urmează să intri într-o lume plină de oameni şi de organizaţii care vor căuta mult prea frecvent să profite de lipsa ta de experienţă şi de înţelegere. Aşa că vreau să te pregătesc pentru ce te aşteaptă. Înainte să

discutăm unde să îţi plasezi banii şi ce anume să cauţi, trebuie să îţi arăt de ce să te *fereşti*.

Există un motiv pentru care majoritatea investitorilor nu fac bani de-a lungul timpului. Eu vreau să te echipez cu acea cunoaştere care te va proteja şi, în acelaşi timp, îţi va da posibilitatea să maximizezi creşterea investiţiilor tale, astfel încât să poţi obţine adevărata Libertate Financiară mai repede decât îţi închipui. Liniştea sufletească pe care o meriţi va fi în curând a ta. Întoarce pagina…

SECŢIUNEA A 2-A

DEVINO INIŢIATUL: DESCOPERĂ REGULILE ÎNAINTE SĂ INTRI ÎN JOC

CAPITOLUL 2.O

Eliberează-te: Spulberă cele 9 mituri financiare

„Nu uita de regula de aur: cel care deţine aurul face regulile”. – AUTOR NECUNOSCUT

„Trebuie să înveţi regulile jocului şi apoi trebuie să joci mai bine decât toţi ceilalţi”. – ALBERT EINSTEIN

Ştiu că vrei să treci direct la treabă şi să afli unde să-ţi plasezi banii pentru a dobândi libertatea financiară. Şi eu vreau să începem şi să îţi arăt! Eu mă luminez complet când văd pe cineva că „se prinde” şi ajunge să înţeleagă şi să accepte că jocul poate fi realmente câştigat. Dar nu este suficient doar să îţi economiseşti banii, să obţii o rentabilitate grozavă şi să îţi reduci riscul. Trebuie să înţelegi că există o mulţime de oameni care încearcă să-ţi ia o parte din avere. Sistemul este plin de subterfugii – pe care le-aş numi mine de uscat – care îţi pot arunca în aer viitorul financiar. Aşa că în secţiunea aceasta vom parcurge 9 Mituri – ai putea să le numeşti minciuni – care ţi-au fost prezentate într-o lumină pozitivă de-a lungul anilor. Şi, dacă nu eşti conştient de ele – dacă nu le recunoşti când apar – ele îţi vor distruge în mod sistematic viitorul financiar.

În această următoare secţiune începe cartea de faţă să-ţi aducă profit! De fapt, dacă ai salariul american mediu de 55.000 de dolari pe an şi în prezent economiseşti 10% din venit şi îţi investeşti banii respectivi de-a lungul timpului, tu vei economisi 250.000 de dolari de-a lungul perioadei tale ca investitor prin doar o parte din ceea ce vei învăţa în această secţiune. Asta înseamnă cinci ani din stilul tău actual de viaţă, cu venitul tău actual, fără să fie necesar să lucrezi o singură zi! Şi asta este demonstrat statistic, nu este o cifră pe care o scot din burtă. În cazul în care câştigi doar 30.000 de dolari pe an şi economiseşti 5% din venit în fiecare an, tot vei economisi 150.000 de dolari pe parcursul perioadei tale de investiţii. Este echivalentul unei jumătăţi de deceniu pentru venitul tău actual fără să trebuiască să munceşti. Dacă te afli în categoria care câştigă peste 100.000 de dolari, această secţiune ar putea să îţi aducă între 500.000 de dolari şi 1 milion de dolari înapoi în buzunar de-a lungul vieţii tale. Pare o promisiune mare, nu-i aşa? Voi lăsa cifrele să vorbească în paginile care urmează.

Este o secţiune scurtă, aşa că fii atent, pentru că ar fi bine să acţionezi imediat. Spulberând aceste mituri, vei putea să „opreşti hemoragia” imediat în zone în care nici nu ştiai că e nevoie să o faci. Cunoaşterea acestor 9 Mituri te va proteja şi va garanta că ajungi la nivelul de libertate financiară faţă de care eşti angajat cu adevărat. Să începem!

Bun venit în junglă

Indiferent că eşti un investitor cu vechime sau doar începi să te vezi ca pe un investitor, jungla pe care a descris-o Ray Dalio în culori atât de vii ascunde aceleaşi pericole pentru noi toţi. Dar în cea mai mare parte, pericolul constă în faptul că ceea ce nu cunoşti îţi *poate* face rău.

Oferta

Vreau să-ţi imaginezi că te abordează cineva cu următoarea oportunitate de investiţie: persoana respectivă vrea ca tu să aduci 100% din capital şi să îţi asumi 100% din risc şi, dacă se fac bani, el vrea ca 60% sau mai mult din câştig să ajungă la el sub formă de onorarii. A, şi apropo, dacă se pierd bani, tu îi pierzi şi el îşi primeşte plata! Te bagi?

Sunt sigur că nu ai nevoie de niciun pic de timp de gândire. E la mintea cocoşului. Răspunsul tău instinctiv trebuie să fie: „Nu fac asta sub nicio formă. Ce absurd!” Singura problemă este că dacă eşti la fel ca 90% dintre investitorii americani, ai investit într-un fond mutual tipic şi, îţi vine sau nu să crezi, aceştia sunt termenii cu care ai fost deja de acord.

Exact, există 13 trilioane de dolari în fonduri mutuale gestionate activ27 cu 265 de milioane de deţinători de conturi în jurul lumii.

Cum Dumnezeu reuşeşti să convingi 92 de milioane de americani să participe într-o strategie în care renunţă de bunăvoie la 60% sau la mai mult din beneficiul potenţial al investiţiei lor pe viaţă fără niciun câştig garantat? Pentru a rezolva misterul acesta, am discutat cu Jack Bogle, în vârstă de 85 de ani, maestrul investiţiilor, fondatorul Vanguard, ai cărui 64 de ani pe Wall Street i-au adus calificarea unică de a arunca lumină asupra acestui fenomen financiar. Răspunsul lui?

„Marketingul!”

„Tony, e simplu. Majoritatea oamenilor nu fac calculele, iar comisioanele sunt ascunse. Gândeşte-te aşa: dacă ai face o investiţie unică de 10.000 de dolari la vârsta de 20 de ani şi, presupunând o creştere anuală de 7% de-a lungul timpului, ai avea 574 464 de dolari până ai ajunge aproape de vârsta mea [optzeci de ani]. *Dar*, dacă ai plăti

2, 5% în comisioane totale de administrare şi alte cheltuieli, soldul final al contului tău ar fi de doar 140 274 de dolari pentru aceeaşi perioadă”.

„Hai să vedem dacă am înţeles asta bine: tu ai furnizat tot capitalul, tu ţi-ai asumat toate riscurile, ai putut să păstrezi 140 274 de dolari, dar ai renunţat la 439 190 de dolari pentru un manager activ? Ei iau 77% din beneficiul tău potenţial? Pentru ce?”

„Exact”.

27 Conform website-ului Investopedia: „Managerii activi se bazează pe cercetări analitice, prognoze şi pe propria judecată şi experienţă în luarea de decizii de investire despre ce titluri de valoare să cumpere, să păstreze şi să vândă. Opusul gestionării active este numit gestionare pasivă, cunoscută mai bine sub numele de «indexare»”. (Af.a.)

Principiul 1 al Puterii Banilor. Nu intra în joc dacă nu cunoşti toate regulile! Milioanelor de investitori din întreaga lume le este prezentat sistematic într-o lumină favorabilă un set de mituri – minciuni despre investiţii – care le călăuzesc luarea de decizii. Această „înţelepciune convenţională” este adeseori gândită să te ţină în întuneric. Când vine vorba de banii tăi, lucrurile pe care nu le ştii îţi *pot* – şi probabil îţi vor – face rău. Ignoranţa nu este o binecuvântare. Ignoranţa înseamnă durere, ignoranţa înseamnă luptă, ignoranţa înseamnă să îţi dai averea cuiva care nu a muncit pentru a o dobândi.

Un experiment ratat

Nu doar fondurile mutuale cu costuri ridicate reprezintă problema. Exemplul de mai sus este doar o privire aruncată sub văluri la un sistem gândit să te despartă de banii tăi.

Fără excepţie, fiecare dintre experţii pe care i-am intervievat pentru această carte (de la managerii

fondurilor speculative de vârf la laureaţi ai Premiului Nobel) sunt de acord că jocul s-a schimbat. Părinţii noştri nu au avut parte nici de o fracţiune din complexitatea şi pericolele cu care ne confruntăm astăzi. De ce? Ei aveau o pensie – un venit garantat pe viaţă! Ei aveau certificate de depozit care plăteau procente moderate, dar rezonabile – nu cei O, 22% pe care i-ai obţine la momentul la care scriu aceste rânduri, care nici măcar nu vor ţine pasul cu inflaţia. Şi câţiva aveau privilegiul de a plasa mici investiţii în acţiunile unor companii mari şi robuste care plăteau dividende constante.

Vremurile acelea s-au dus.

Noul sistem, care s-a pus efectiv în mişcare la începutul anilor ’80 odată cu introducerea contului 401 (k), este un experiment care a fost derulat pentru cea mai mare parte a celei mai numeroase generaţii din istoria SUA: generaţia Baby Boom. Cum merge experimentul acesta?

„Acest sistem de pensii pe cont propriu”, a declarant Teresa Ghilar-ducci, un expert cu recunoaştere naţională în siguranţa pensionării la The New School for Social Research (Noua Şcoală pentru Cercetare Socială) şi un critic vocal al sistemului aşa cum îl ştim noi, „a eşuat deoarece se aşteaptă ca indivizi fără expertiză în investiţii să obţină aceleaşi rezultate ca investitorii şi administratorii de fonduri profesionişti. La ce rezultate te-ai aştepta dacă ţi s-ar cere să-ţi scoţi singur dinţii sau să îţi faci singur instalaţia electrică?”

Ce s-a schimbat? Noi am dat pensiile noastre la schimb pentru un sistem intenţionat complex şi adeseori foarte periculos, încărcat de comisioane ascunse, care ne-a oferit „libertatea de a alege”. Şi, cumva, în timp ce munceşti din răsputeri, asigurând traiul familiei tale, menţinându-te în formă şi îngrijindu-te de relaţiile

importante din viaţa ta, se presupune că ar trebui să devii un profesionist al investiţiilor? Se presupune că ar trebui să poţi naviga prin labirintul de produse, servicii şi risc nesfârşit pentru banii tăi câştigaţi prin muncă? Este aproape imposibil. Acesta este motivul pentru care majoritatea oamenilor îşi cedează banii unui profesionist", adeseori un broker. Un broker care lucrează prin definiţie pentru o companie care *nu* este obligată prin lege să lucreze pentru cel mai bun interes al tău (mai multe despre acest concept derutant în Mitul 4). Un broker care este plătit pentru a dirija banii tăi spre produsele care ar putea să aducă cel mai mare profit pentru el şi/ sau firma lui.

Acum, daţi-mi voie să fiu clar: aceasta *nu* este încă o carte în care criticăm Wall Streetul. Multe dintre instituţiile financiare mari au făcut pionierat pentru câteva produse extraordinare pe care le vom explora şi le vom promova în această carte. Şi, în cea mai mare parte, celor din industria serviciilor financiare le pasă foarte mult de clienţii lor şi în majoritatea cazurilor fac ce cred ei că este mai bine. Din păcate, mulţi nu înţeleg în aceeaşi măsură felul în care „banca" face profituri indiferent dacă clientul câştigă sau nu. Ei fac tot ce pot să facă mai bine pentru clienţii lor cu cunoaşterea (instruirea) şi instrumentele (produsele) care le-au fost puse la dispoziţie. Dar sistemul nu este configurat pentru ca brokerul tău să aibă opţiuni nelimitate şi o autonomie completă pentru a găsi ce este cel mai bine pentru tine. Şi asta se poate dovedi costisitor.

Cedarea unei porţiuni disproporţionate din potenţialele tale beneficii pentru comisioane este doar una dintre capcanele pe care trebuie să le eviţi dacă ai de gând să câştigi jocul. Şi iată cele mai bune veşti de până acum:

Jocul încă poate fi câştigat

De fapt, nu numai că poate fi câştigat – este al naibii

de palpitant! Da, există dificultăţi majore şi încă şi mai multe capcane pe care trebuie să le eviţi, dar gândeşte-te cât de departe am ajuns. Astăzi, cu clic al unui buton şi cu costuri minime poţi investi practic în orice vrei şi oriunde vrei în lume. „Este mai uşor ca niciodată să te descurci destul de bine”, a declarant James Cloo-nan într-un articol recent din *Wall Street Journal*. Cloonan este fondatorul organizaţiei non-profit America Association of Individual Investors. „Trebuie doar să iei decizia de a face ceea ce trebuie”.

La naiba, cu doar 35 de ani în urmă „trebuia să petreci ore întregi într-o bibliotecă publică sau să scrii unei companii doar pentru a vedea declaraţiile fiscale ale acesteia. Costurile cu brokerajul şi comisioanele fondurilor mutuale erau fantastice; impozitele te jefuiau”, a scris Jason Zweig în articolul său din *Wall Street Journal*, „Even When Stocks Make You Nervous, Count Your Blessings” (Chiar şi când acţiunile îţi provoacă nelinişte, numără-ţi binecuvântările).

Lăsând la o parte traderii high-frequency, tehnologia a făcut ca lumea investiţiilor să fie un spaţiu mult mai eficient pentru noi toţi. Şi asta se potriveşte perfect cu generaţia Y, care nu ar accepta nimic mai puţin. „Pentru noi, totul se reduce la comoditate!” a exclamat Emily, asistenta mea personală, care este o membră tipică a generaţiei Y. „Nu există nicio toleranţă pentru lent sau ineficient. Noi chiar vrem ca totul să fie accesibil prin apăsarea unui buton. Noi comandăm totul de pe Amazon; o apăsare de tastă şi s-a făcut. Pot urmări un film pe Netflix. Pot să înscriu o maşină online. Pot să cumpăr acţiuni online. Îmi pot face prezentarea online. Azi-dimineaţă mi-am fotografiat cecul şi a intrat în contul meu până la şase – nici măcar nu a fost nevoie să mă schimb de pijamale”.

Banca are avantajul

Steve Wynn, mogulul miliardar al jocurilor de noroc pe seama căruia este pusă transformarea Las Vegasului în capitala mondială a distracţiilor, este unul dintre cei mai dragi prieteni ai mei. Cazinourile pe care le-a construit el sunt considerate a fi printre cele mai magnifice terenuri de joacă din lume. Trecând prin toate, el şi-a obţinut averea dintr-un adevăr simplu: banca are avantajul. Dar el nu are în niciun caz o victorie garantată! În orice noapte, un jucător de talie mare poate să scoată milioane din buzunarul lui Steve. Şi ei pot să plece, de asemenea, dacă „banca" nu îi captivează complet. Pe de altă parte, toate companiile de fonduri mutuale au manipulat situaţia în avantajul lor. Ele sunt cazinoul suprem. Ele te-au luat prizonier, tu nu pleci nicăieri şi au veniturile garantate indiferent dacă tu câştigi sau nu.

De două ori ţepuit

După 2008, când bursa de valori din SUA a pierdut peste 37%, lumea financiară s-a schimbat complet pentru majoritatea americanilor. Chiar şi cinci ani mai târziu, un sondaj al Prudenţial Financial a arătat că 44% dintre investitorii americani încă spun că nu şi-ar mai plasa vreodată banii în bursa de valori, în vreme ce 58% spun că şi-au pierdut încrederea în piaţă. Dar cunoscătorii sunt încă în joc. De ce? Pentru că ei ştiu mai bine. Ei ştiu felul „corect" în care să joace jocul. Ei ştiu că astăzi există instrumente şi strategii puternice care nu au existat nicicând înainte. Uite asta:

Astăzi poţi utiliza un instrument, emis şi garantat de una dintre cele mai mari bănci din lume care îţi va oferi o protecţie de 100% a capitalului iniţial, garantată de balanţa sa contabilă, şi îţi *va da posibilitatea* să participi cu 75% până la 90 % din creşterea pieţei (S & P 500) fără a fi limitat de un plafon! Asta nu este o greşeală de tipar. Tu poţi participa la un procent de până la 90% din creştere,

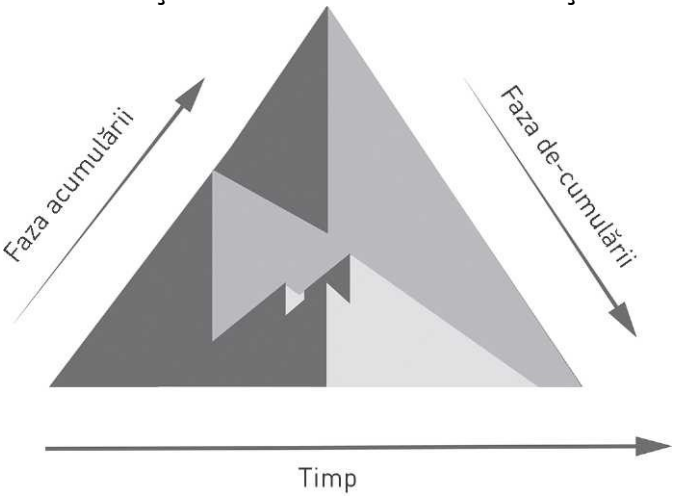
dar dacă piaţa se prăbuşeşte, tu tot îţi primeşti înapoi 100% din bani! Sună prea bine ca să fie adevărat? Şi dacă un produs de felul acestuia ar fi existat, ai fi auzit deja de el, nu-i aşa? Greşit. Motivul? În trecut, pentru *a auzi măcar* despre asta, trebuia să te afli între primii 1% din cei mai bogaţi 1%. Acestea nu sunt soluţii „retail", care să stea la raft. Acestea sunt create la comandă pentru cei care au suficienţi bani pentru a profita.

Acesta este doar un exemplu despre cum, în calitate de cunoscător, vei cunoaşte în curând noile reguli ale felului în care să faci avere cu un risc minim.

„Riscul vine din necunoaşterea a ceea ce faci". – WARREN BUFFETT

Drumul mai puţin bătut

CUCEREŞTE MUNTELE LIBERTĂŢII



Călătoria din faţa noastră este una care solicită participarea ta completă. Vom escalada împreună acest munte numit Libertate Financiară. Este Eve-restul tău personal. Nu va fi uşor şi va necesita pregătire. Nu urci pe Everest fără a avea o înţelegere foarte clară a pericolelor care te aşteaptă. Câteva sunt ştiute şi câteva te pot lua

prin surprindere ca o furtună violentă. Aşa că înainte să punem piciorul pe munte, trebuie să înţelegem cu totul ce se găseşte pe drumul din faţa noastră. Un pas greşit poate face diferenţa între a te întreba cum vei plăti ipoteca de luna viitoare şi o viaţă abundentă, des povărată de stresul financiar. Nu putem cere cuiva să facă ascensiunea în locul nostru, dar nici nu o putem face singuri. Avem nevoie de un ghid care ia decizii din prisma celor mai bune interese ale noastre.

Vârful de munte

Conceptul central al investiţiilor de succes este simplu: măreşte-ţi economiile până într-un punct în care dobânda din investiţiile tale va genera suficient venit pentru a susţine stilul tău de viaţă fără să trebuiască să munceşti. În cele din urmă ajungi la un „punct de cotitură" în care economiile tale ating o masă critică. Asta înseamnă doar că tu nu mai trebuie să munceşti – cu excepţia cazului în care alegi să o faci – pentru că dobânda şi creşterea care sunt generate de contul tău îţi oferă venitul de care ai nevoie pentru traiul tău. Acesta este vârful de munte spre care escaladăm. Vestea grozavă este că dacă devii un iniţiat, în ziua de astăzi există soluţii şi strategii noi şi unice care îţi vor accelera ascensiunea şi care chiar te vor împiedica să aluneci înapoi. Dar înainte să explorăm soluţiile acestea în profunzime, hai să ne schiţăm călătoria cu mai multă claritate.

Există două faze ale jocului tău de investire: *faza de acumulare*, în care economiseşti bani pentru multiplicare, şi *decumularea*, pe parcursul căreia retragi venit. Călătoria spre vârful muntelui va reprezenta faza noastră de acumulare, cu scopul de a atinge vârful sau masa critică. Obiectivul este acela de a rămâne în vârful muntelui cât de mult putem. Să admirăm priveliştile şi să respirăm aerul proaspăt al libertăţii şi realizării. Vor exista

numeroase piedici, obstacole şi, dacă nu eşti atent, chiar minciuni, care te vor împiedica să atingi vârful. Pentru a ne asigura cele mai bune şanse de succes, vom scoate la lumină toate acestea în paginile care urmează.

Şi când vom intra în actul doi al vieţii noastre, când este momentul să ne bucurăm de ceea ce am obţinut, vom avea libertatea de a lucra numai dacă vrem. În etapa aceasta vom schia în jos pe munte şi ne vom simţi bine. Petrecând timp cu cei pe care îi iubim, creând o moştenire a noastră şi fă când o diferenţă. Pe parcursul acestei faze vom elimina teama numărul unu a generaţiei Baby Boom: teama de a-ţi vedea banii terminându-se în timpul vieţii tale. Această a doua fază este rareori discutată de industria gestionării activelor, care este în schimb concentrată pe păstrarea banilor.

„Nu este vorba despre a avea vreo sumă arbitrară de bani în cont în vreo zi specifică”, a exclamat dr. Jeffrey Brown, profesor de finanţe la Universitatea din Illinois şi consultant pentru Trezoreria SUA şi pentru Banca Mondială. „Cred că o mulţime de oameni vor ajunge la vârsta de pensionare şi se vor trezi brusc şi îşi vor da seama «Ştii ceva? Eu am făcut o treabă destul de bună. Am toţi banii aceştia aici, dar nu ştiu cât de mult voi trăi şi nu ştiu care vor fi randamentele investiţiilor mele şi nu ştiu cât va fi inflaţia. Ce să fac?»”.

După ce am citit unul dintre articolele sale recente din *Forbes*, l-am sunat pe dr. Brown pentru a vedea dacă ar fi dispus să ne întâlnim şi să îmi împărtăşească soluţii specifice pentru investitorii de toate formele şi dimensiunile. (Vom discuta cu dr. Brown despre cum să creăm venituri pe viaţă şi chiar despre cum să le scutim de impozite în interviul său din secţiunea a 5-a, „Beneficiul fără dezavantaje: Creează un plan de venituri pentru toată viaţa.”) Şi cine ar fi mai bun pentru a sublinia soluţia decât

persoana care nu doar că este un expert academic de top, ci a fost de asemenea şi una dintre cele şapte persoane numite de preşedintele Statelor Unite în Consiliul Consultativ al Asigurărilor Sociale.

Rupe lanţurile

După spusele lui David Swensen, unul dintre investitorii instituţionali cu cel mai mare succes, nu poţi fi călăuzit de înţelepciunea convenţională. Hai să spulberăm primele cele mai importante nouă mituri financiare care induc în eroare masele şi, mai important, să descoperim noile reguli ale banilor, adevărurile care te vor elibera financiar. Să începem cu cel mai mare mit dintre toate…

CAPITOLUL 2.1

Mitul 1: Minciuna de 13 trilioane de dolari: „Investeşte cu noi, noi vom învinge piaţa!”

„Obiectivul” ne-specialistului nu ar trebui să fie acela de a alege câştigători – nici el şi nici «ajutoarele» sale nu pot să facă asta – ci ar trebui să fie mai degrabă să deţină un eşantion reprezentativ de acţiuni care per ansamblu trebuie să crească. Un fond de indici S & P 500 cu costuri reduse va atinge acest obiectiv.

— WARREN BUFFETT, scrisoare adresată acţionarilor în 2013

„Când priveşti rezultatele de după reţinerea comisioanelor şi a taxelor, pe perioade de timp rezonabil de lungi, nu ai practic nicio şansă să ajungi să învingi fondul de indici” 28.

— DAVID SWENSEN, autorul *Un convenţional Succes* (*Succes neconvenţional*) şi manager al bunurilor deţinute de Universitatea Yale, în valoare de peste 23.9 miliarde de dolari

28 Acest tip de fond funcţionează prin replicarea (exactă sau aproximativă) a structurii unui indice bursier. Scopul principal al unui fond de indici este de a simplifica

investiţiile clienţilor în indici bursieri – astfel, clientul cumpără un singur produs (fondul de tip indice) şi nu este nevoit de cumpere toate acţiunile (sau produsele financiare) care alcătuiesc indicele. (*N. red.*)

Entertainment financiar

În zilele noastre, când dai pe postul de ştiri financiare, poţi observa că acestea sunt mai puţin „ştiri" şi mai mult senzaţionalism. Personalităţile TV dezbat cu înfocare. Cei care aleg acţiuni îşi anunţă ţipând cele mai tari alegeri ale zilei în timp ce efectele sonore ce denotă câştiguri se revarsă din boxele audio în sufrageria noastră. Reporterii filmează „direct de la faţa locului", direct din tranşeele încăperii în care se derulează tranzacţiile. Sistemul, finanţat de cei care îşi fac reclamă, alimentează sentimentul că s-ar putea să ratăm o oportunitate! Măcar de-am avea şi noi un pont „fierbinte"! Ce bine ar fi dacă am şti care va fi următorul fond mutual care merită cumpărat, care va deveni cu siguranţă cometa de „5 stele". (Fondurile mutuale sunt notate cu stele de la 1 la 5 de autoritatea de evaluare Morning-star.)

Urmărirea profitului este o afacere de amploare. Jane Bryant Quinn, autoare pe domeniul finanţelor personale, s-a referit odată la această agitaţie senzaţionalistă, numind-o „pornografie financiară". Ne ademenesc către pagini lucioase în care posterul cu fotomodel de la mijlocul revistei este înlocuit cu evaluări de 5 stele şi promisiuni de plimbări relaxate pe plajă şi pescuit pe doc împreună cu nepoţii noştri. Ideea principală este că advertiserii se luptă să obţină controlul asupra banilor noştri. Războiul pentru activele tale continuă!

Deci, unde îţi plasezi *efectiv* banii? În cine *poţi* avea încredere? Cine te va apăra şi îţi va oferi cel mai bun profit la investiţiile tale?

Acestea sunt întrebările imediate care îţi vor veni cu

siguranţă în minte acum că ţi-ai luat angajamentul de a deveni investitor – acum că ţi-ai luat angajamentul că vei pune la ciorap un procent din venitul tău. Prin urmare, unde îşi plasează majoritatea oamenilor banii pe termen lung? De obicei, la bursa de valori.

Şi bursa de valori a fost într-adevăr cea mai bună investiţie pe termen lung pe parcursul ultimilor 100 de ani. Aşa cum a subliniat Steve Forbes la unul din evenimentele mele financiare din Sun Valley, Idaho, în 2014, „1 milion de dolari investiţi în acţiuni în 1935 valorează 2, 4 miliarde de dolari în ziua de azi (dacă te-ai ţinut tare de ea)".

Dar atunci când deschizi un IRA29 (cont individual de pensie) sau participi într-un plan 401 (k) la locul de muncă, vei fi abordat de un vânzător vesel (sau un proces de vânzări) care îţi va spune să-ţi plasezi banii într-un fond mutual. Şi ce accepţi mai exact atunci când eşti de acord cu un fond mutual gestionat activ? Tu îţi dai acordul managerului fondului sperând că abilităţile sale de selecţionare a acţiunilor vor fi mai bune decât ale tale. O presupunere complet firească, din moment ce avem vieţi groaznic de ocupate şi metoda noastră de selecţionare a acţiunilor ar fi un adevărat joc de darts!

Aşa că ne lăsăm banii pe mâinile managerului unui fond mutual, de „cinci stele", care încearcă „în mod activ" să învingă piaţa alegând acţiunile mai bine decât alţii. Dar puţine firme vor discuta despre minciuna de 13 trilioane de dolari, aşa cum este ea numită deseori. (Şi anume cât de mulţi bani se găsesc în fondurile mutuale.) Eşti pregătit pentru asta?

Un procent incredibil de 96% dintre fondurile mutuale gestionate activ *nu reuşesc să depăşească media pieţei* de-a lungul unei perioade susţinute de timp!

Aşa că să fim clari. Când spunem „să depăşească media pieţei" ca întreg, ne referim în general la un indice

al acţiunilor. Ce este un indice, întrebi tu? Unii dintre voi ar putea să ştie, dar nu vreau să risc să las pe cineva nelămurit, aşa că hai să aruncăm puţină lumină. Un indice este pur şi simplu un coş sau o listă cu acţiunile unor companii. S & P 500 este un index. Este o listă cu companiile de top (după capitalizarea de piaţă) din Statele Unite, aşa cum au fost alese de Standard & Poor s30. Companii precum Apple, Exxon şi Amazon alcătuiesc lista. În fiecare zi, ei măsoară felul în care au evoluat toate acţiunile celor 500 de companii, ca agregat, şi când te uiţi seara pe postul de ştiri, auzi dacă piaţa (toate acţiunile de pe listă în mod colectiv) a crescut sau a scăzut.

Aşa că, în loc să cumperi toate acţiunile companiilor individual sau să încerci să alegi următorul campion, poţi diversifica, deţinând o parte din acţiunile tuturor celor 500 de companii, investind într-un fond de in

29 Individual Retirement Account (cont individual de pensii) (N. *red.*)

30 Companie americană de rating ale cărei baze au fost puse în anul 1860 (N. *red.*)

dici cu costuri mici care urmăreşte sau imită indicele. O singură investiţie îţi asigură o parte din tăria „capitalismului american”. Într-un fel, tu accepţi ca adevărat faptul că de-a lungul ultimilor 100 de ani, companiile din eşalonul superior au dat constant dovadă de o rezistenţă ieşită din comun. Chiar şi în perioade de criză, de recesiune şi în timpul războaielor mondiale, ele au continuat să găsească modalităţi să adauge valoare, să se dezvolte şi să aibă venituri în creştere. Şi dacă o companie nu reuşeşte să se menţină la înălţime, este îndepărtată de pe listă şi înlocuită cu un alt performer de top.

Ideea este că, investind într-un indice, nu trebuie să plăteşti un specialist să încerce să aleagă companiile din

indice la care ar trebui să deţii acţiuni. Asta s-a făcut efectiv pentru tine pentru că Standard & Poor s-a selectat deja top 500. Apropo, există un număr de indici diferiţi. Mulţi dintre noi au auzit de indicele Dow Jones, spre exemplu, şi vom explora alţii în curând.

ÎNFIINŢEZ UN FOND MUTUAL PENTRU INVESTITORII CARE NU SUNT SUFICIENT DE DEŞTEPŢI PENTRU A-ŞI CUNOAŞTE ALTERNATIVELE.
TREBUIE SĂ EXISTE O PIAŢĂ URIAŞĂ. ALTFEL TOATĂ LUMEA AR INVESTI ÎN FONDURI DE INDICI.
CE ESTE UN FOND DE INDICI?
AU, AU! MĂ FACI SĂ DAU PREA TARE DIN COADĂ!
www.unitedmedia.com
© 1997 United Feature Syndicate, Inc.

Zece mii de opţiuni

În Statele Unite există 7707 fonduri mutuale diferite (dar numai 4900 stocuri individuale), toate concurând pentru ocazia de a te ajuta să depăşeşti media pieţei. Dar statistica merită repetată: 96% nu vor reuşi să egaleze sau să depăşească media pieţei pe vreo perioadă lungă de timp. Sunt acestea ştiri de ultimă oră? Nu, nu pentru iniţiaţi. Nu, nu pentru cei care investesc în cunoştinţă de cauză. După cum mi-a spus Ray Dalio pe un ton emfatic: „N-o să baţi piaţa. Nimeni nu o face! Doar câţiva medaliaţi cu aur”.

El doar se întâmplă să fie unul dintre aceşti medaliaţii, suficient de cinstit cât să lanseze avertismentul: „Nu încercaţi asta acasă”.

Chiar şi Warren Buffett, cunoscut pentru capacitatea sa incredibil de unică de a găsi acţiuni subevaluate, spune că investitorul de rând nu ar trebui să încerce niciodată să aleagă acţiuni sau să anticipeze piaţa. În faimoasa sa scrisoare către acţionari, din 2014, el a explicat că, la moartea sa, banii aflaţi într-un depozit pentru soţia sa ar trebui să fie investiţi doar în fonduri de indici pentru ca ea să-şi minimizeze costurile şi să-şi maximizeze beneficiile.

Buffett este atât de sigur că specialiştii care aleg acţiuni nu pot să câştige în timp, încât a fost cât se poate de fericit să-şi pună la bătaie banii pentru a dovedi asta. În ianuarie 2008, Buffett a făcut un pariu de 1 milion de dolari contra firmei Protege Partners din New York, câştigurile urmând să fie donate unor acţiuni caritabile. Pariul? Putea Protege să aleagă cinci manageri de fonduri speculative de top care să bată colectiv indicele S & P 500 în răstimp de 10 ani? Până în februarie 2014, S & P 500 a crescut cu 43, 8 %, în timp ce cele cinci fonduri speculative au crescut doar cu 12.5%. Au mai rămas câţiva ani, dar fruntaşul seamănă cu cel mai rapid om din lume, Usain Bolt, alergând împotriva unui grup de cercetaşi. (Notă: pentru cei care nu sunt familiarizaţi cu ce este un fond speculativ, acesta este în principiu un fond privat la care are acces oricine, în afară de investitorii cu averi mari. Managerii pot avea o flexibilitate totală să parieze „în favoarea" pieţei şi să facă bani atunci când aceasta creste sau „contra" pieţei şi să câştige bani atunci când aceasta coboară.)

Faptele sunt fapte care sunt fapte

Expertul în domeniu Robert Arnott, fondator al Research Afiliates31, a petrecut două decenii studiind primele 200 de fonduri mutuale gestionate activ care aveau cel puţin 100 de milioane sub administrare. Rezultatele sunt înfiorătoare:

31 Lider global în indexarea inovatoare şi strategii de plasare a capitalului (N. *red.*)

Între 1984 şi 1998, 15 ani întregi, doar 8 din cei 200 de manageri de fonduri au bătut Indicele Vanguard 500. (*Vanguard 500, alcătuit de fondatorul Jack Bogle, este o imagine în oglindă a indicelui S & P 500.*)

Asta înseamnă mai puţin de 4% şanse să faci o alegere câştigătoare. Dacă ai jucat vreodată blackjack, ştii

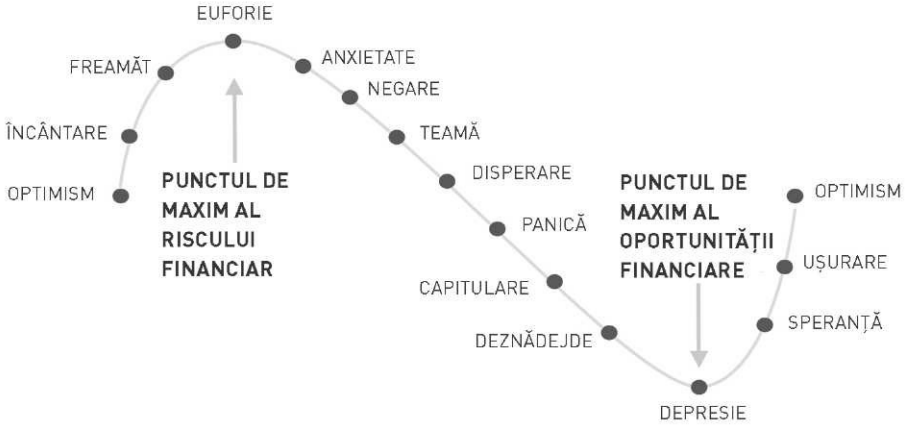
că obiectivul este să te apropii cât mai mult de 21 fără să-l depăşeşti sau să „rămâi pe zero”. Conform lui Dan şi Chip Heath în articolul lor din *Fast Company* „Made to Stick: The Myth of Mutual Funds” (*Făcut să dureze*: *Mitul fondurilor mutuale*), „comparativ, dacă primeşti două cărţi cu figuri la blackjack (fiecare dintre cărţile cu ilustraţii valorează 10 puncte, aşa că acum totalul tău este 20) şi idiotul din tine răcneşte «Încă una!», ai cam 8% şanse să câştigi!”

Cât de rău ne afectează goana după rezultate? Pe parcursul unei perioade de 20 de ani, din 31 decembrie 1993 până în 31 decembrie 2013, S & P 500 a realizat o rentabilitate medie anuală de 9, 28%. Dar investitorul mediu de la un fond mutual a câştigat puţin peste 2, 54% conform Dalbar, una dintre firmele de cercetare de vârf din domeniu. Auuu! O deferenţă de aproape 80%.

În viaţa reală, asta poate să însemne diferenţa dintre libertate şi disperare financiară. Altfel spus, dacă tu ai fi persoana care deţine S & P 500, tu ai fi transformat 10.000 de dolari în 55 916 de dolari! Pe când investitorul unui fond mutual, căruia i-a fost oferită iluzia că ar putea să se descurce mai bine decât piaţa s-a ales cu doar 16 386 de dolari!

De ce această discrepanţă uriaşă de rezultat?

Deoarece cumpărăm scump şi vindem ieftin. Ne ascultăm emoţiile (sau recomandările brokerului nostru) şi sărim de la un fond la altul. Căutând mereu un avantaj. Dar atunci când piaţa cade, când nu mai putem îndura durerea emoţională, vindem. Şi când piaţa este în creştere, cumpărăm mai mult. Aşa cum a remarcat un celebru manager financiar pe nume Barton Biggs: „O piaţă în creştere este ca sexul. Te simţi mai bine chiar înainte să se termine”.



Înţelepciunea veacurilor

La vârsta de 82 de primăveri, Burt Malkiel a trecut prin toate ciclurile imaginabile ale pieţei şi prin orice nouă modă de marketing. Când a scris *A Random Walk Down Wall Street* (*O plimbare pe Wall Street*) în 1973, nici nu bănuia să urma să devină una dintre cărţile clasice despre investiţii din istorie. Teza centrală a cărţii sale este că anticiparea pieţei este un joc pierdut. În secţiunea 4 îţi va vorbi Burt dar, pe moment, ceea ce trebuie să ştii tu este că el a fost primul care să vină cu argumente solide în favoarea existenţei unui fond de indici care, repet, nu încearcă să învingă piaţa, ci doar să „imite” sau să-i echivaleze valoarea.

Printre investitori, această strategie este numită *indexare* sau *investire pasivă*. Acest stil este opus investirii active, în care plăteşti managerul unui fond mutual să ia în mod activ decizii referitoare la acţiunile pe care să le cumpere şi pe care să le vândă. Managerul tranzacţionează acţiuni – lucrând activ cu speranţa de a învinge piaţa.

Jack Bogle, fondatorul gigantului Vanguard, a pariat ulterior direcţia viitoare a companiei sale pe această idee

prin crearea primului fond de indici. Când am discutat cu Jack pentru această carte, el a reluat de ce Vanguard a devenit cel mai mare administrator al unui fond mutual de indici din lume. Cea mai bună declaraţie a sa: „Diversificare maximă, costuri minime şi eficienţă maximă sub aspect fiscal, fluctuaţii reduse [din tranzacţii] şi costuri mici din fluctuaţii şi fără bonusuri acordate brokerilor pentru vânzare”. Ăsta da pitch!

Scurtătura

Acum, s-ar putea să te gândeşti că există oameni care pot să bată piaţa. Altminteri, de ce ar exista 13 trilioane de dolari în fonduri mutuale? Managerii fondurilor mutuale au într-adevăr perioade în care învinge efectiv piaţa. Întrebarea este dacă pot sau nu să menţină avantajul acela în timp. Dar, după cum s-a exprimat Jack Bogle, totul se reduce la „marketing!”. Ţine de natura noastră umană să încercăm să fim mai rapizi, mai buni, mai deştepţi decât ceilalţi. Şi, prin urmare, nu este greu să vinzi un fond fierbinte. Se vinde de la sine. Şi când inevitabil devine rece, va exista altul fierbinte care să fie servit.

În ceea ce-i priveşte pe acei 4% care chiar bat piaţa, ei nu vor fi aceiaşi 4% şi data următoare. Jack mi-a împărtăşit care este, în opinia lui, cel mai amuzant fel de a ilustra ideea aceasta. „Tony, dacă aduni 1024 de gorile într-o sală de sport şi le înveţi să dea cu banul, uneia dintre ele îi va pica pajura de zece ori la rând. Cei mai mulţi ar numi asta noroc, dar când se întâmplă în domeniul fondurilor noi îl numim geniu!” Şi care sunt şansele că va rămâne aceeaşi gorilă şi după următoarele zece aruncări ale banului?

Ca să citez un studiu de la Dimensional Fund Advisors, condus de economistul care a câştigat Premiul Nobel în 2013, Eugene Fama, *„Aşadar, cine mai crede că pieţele nu funcţionează? Din câte s-ar părea, doar nord-*

coreenii, cubanezii şi managerii fondurilor active”.*32*

La această parte a cărţii oricine lucrează în domeniul serviciilor financiare fie va da aprobator din cap, fie se va gândi unde să folosească aceste 600 de pagini pe post de opritor de uşă! Câţiva îşi vor strânge trupele pentru a se pregăti de atac. Este o problemă care naşte controverse, fără îndoială. Noi vrem cu toţii să credem că dacă îl angajăm pe cel mai deştept şi mai talentat manager

32 Managerii active se bazează pe propria lor judecată şi experienţă în luarea unor decizii de investiţii despre ce acţiuni sau obligaţiuni să cumpere, să păstreze sau să vândă. Ei cred că este posibil să fie mai buni decât piaţa cu această abordare. (N.a.)

de fond mutual, vom obţine mai repede libertatea financiară. La urma urmei, cine nu vrea o scurtătură la urcuşul pe munte? Şi iată lucrul nebunesc:

Orice persoană are dreptul la propria opinie, dar nu şi la propriile sale fapte! 33

Desigur, câţiva manageri de fonduri mutuale vor spune: „E posibil să nu surclasăm piaţa când este în creştere, dar atunci când e în scădere, putem lua măsuri eficiente ca să ne protejăm, pentru a nu pierde la fel de mult”.

Asta ar putea fi reconfortant dacă ar fi adevărat.

Obiectivul investiţiei este de a obţine profitul maxim pentru o anumită cantitate de risc (şi, la modul ideal, cu cel mai scăzut cost). Aşa că hai să vedem cum s-au descurcat managerii de fonduri atunci când piaţa era în scădere. Şi 2008 este un an la fel de bun ca oricare altul pentru a începe.

Între 2008 şi începutul lui 2009, piaţa a cunoscut cea mai mare scădere într-un an de la Marea Criză (51% diferenţa între punctul maxim şi cel minim, pentru a fi mai precişi). Managerii au avut suficient timp să ia măsuri

„defensive”. Poate că atunci când piaţa ar fi scăzut cu 15% sau 25% sau 35% ei ar fi luat „măsurile adecvate”. Din nou, faptele vorbesc de la sine.

Indiferent că managerul fondului încerca să bată Indicele S & P Growth, alcătuit din companii ca Microsoft, Qualcomm şi Google, sau încerca să bată Indicele S & P Small Cap, alcătuit din companii mai mici cum ar fi Yelp, şi de data aceasta cei care selecţionează acţiuni au pierdut. Conform unui raport din 2012 intitulat *S & P Indices Versus Active Funds Scorecard* (*Cartonaşul de Scor pentru Indicii S & P Versus Fondurile Active*) – Indicele de Creştere S & P 500 a surclasat 89, 9% din fondurile mutuale cu o creştere mare a capitalizării de piaţă, în vreme ce Indicele de Creştere S & P 500 Small Cap 600 a surclasat 95, 5% din managerii cu capitalizare mică.

Inorogii

Acum, după ce am arătat limpede că aproape nimeni nu bate piaţa în timp, îţi voi prezenta o excepţie. Există un mic grup de manageri de fonduri

33 Citat din Daniel Patrick Moynihan, fost senator, ambasador şi academician american (*N.red.*)

speculative care aparent reuşeşte imposibilul, învingând piaţa în mod constant. Dar ei sunt „inorogii”, cei mai rari dintre cei rari. „Magicienii”. „Vrăjitorii pieţei”. Precum David Einhorn, de la Greenlight Capital, care a cunoscut o creştere de 2287 % (nu, nu e o greşeală de tipar!) de când şi-a lansat fondul, în 1996, şi are doar un an negativ în palmares. Dar, din păcate, pe investitorul de rând nu îl ajută cu nimic să ştie de aceste excepţii, deoarece uşile lor sunt închise pentru noi investitori. Fondul lui Ray Dalio, Bridgewater, nu a mai acceptat investitori noi de peste zece ani, dar atunci când o făcea, pretindea o investiţie minimă de 100 de milioane de dolari şi 5 miliarde de dolari în active investibile. Înghite în sec.

Paul Tudor Jones, care nu a pierdut bani în peste 28 de ani, şi-a sunat investitorii de curând şi le-a returnat 2 miliarde de dolari. Când un fond speculativ devine prea mare, este mai greu să intri şi să ieşi de pe piaţă – îi este mai greu să-şi cumpere şi să-şi vândă investiţiile rapid şi uşor. Şi să fii lent înseamnă să ai profituri mai mici.

Înainte să începi să te gândeşti că acesta este un raport favorabil fondurilor speculative, dă-mi voie să fiu clar. Pentru al cincilea an consecutiv, la finele lui 2012, marea majoritate a managerilor de fonduri speculative au avut rezultate mai slabe decât S & P 500. Conform site-ului de ştiri financiare Zero Hedge, un fond obişnuit a avut o rentabilitate de 8% spre deosebire de cei 16% ai S & P 500. În 2013, fondurile speculative au obţinut în medie 7, 4%, în timp ce S & P 500 a urcat cu 29, 6%, cel mai bun an al său din 1997. Sunt sigur că clienţii lor bogaţi nu au fost prea încântaţi. Şi, pentru a răsuci cuţitul în rană, ei percep 2% anual pentru gestionare, iau 20% din profiturile generale şi câştigul pe care îl primeşti este adeseori taxat cu cele mai mari impozite pentru venituri obişnuite. Dureros.

Cea mai mare bancă din lume

Indiferent care ar fi aspectul de viaţă, eu caut mereu excepţia de la regulă, pentru că acolo tinde să existe acel ceva extraordinar. Mary Callahan Erdoes se încadrează în această descriere. Într-un domeniu dominat de bărbaţi, ea a ajuns în vârful lumii financiare. Wall Street este un loc în care rezultatele sunt mai grăitoare decât vorbele şi rezultatele lui Erdoes au fost extraordinare. Rezultatele ei pozitive constante au ajutat-o să devină CEO al J.P. Morgan Asset Management şi acum ea controlează portofolii care însumează peste 2, 5 trilioane de dolari – da, trilioane, cu t!

Am avut un interviu fantastic pentru această carte cu

ea, şi mi-a împărtăşit un sfat înţelept, despre care vom vorbi în secţiunea a 6-a. Dar când am adus în discuţie studiile care spun că niciun manager nu învinge piaţa în timp, ea mi-a răspuns rapid că mulţi dintre managerii de fonduri ai J.P. Morgan au învins piaţa (la categoriile lor specifice) de-a lungul ultimilor zece ani. Persoanele pe care mi le-a oferit ea drept exemplu nu au pierdut la fel de mult ca piaţa atunci când aceasta a scăzut. Diferenţa aceasta, spune ea, este cea care le-a oferit un avantaj pentru a-şi menţine avansul. Erdoes şi numeroşi experţi în domeniu sunt de acord că anumite pieţe emergente sau mai puţin dezvoltate oferă managerilor activi ocazii de a obţine „un avantaj”. Ei au ocazia de a câştiga un avantaj şi mai mare în *pieţele de frontieră* – locuri cum ar fi Kenya şi Vietnam – unde informaţia nu este la fel de transparentă şi nu circulă la fel de repede. Erdoes spune că acesta este locul unde o firmă ca J.P. Morgan are o influenţă şi resurse masive şi poate să apeleze la contactele de la faţa locului din comunitate pentru a obţine informaţii valoroase în timp real.

Potrivit lui Jack Bogle, nu există niciun fundament empiric care să arate că managementul activ este mai eficient pentru toate clasele majore de active: capitalizare mare, valoare, nucleu, capitalizare medie şi aşa mai departe. Dar se pare că aceste pieţe de frontieră oferă uneori managementului activ oportunităţi de a surclasa piaţa. Vor continua să depăşească piaţa şi pe mai departe? Doar cu timpul vom afla. Ştim sigur că toţi managerii fondurilor active de la Ray Dalio la J.P. Morgan vor da greş la un moment dat în încercarea lor de a bate piaţa. Prin urmare, elaborarea unui sistem şi a unei alocări adecvate a activelor este crucială. Vom aborda asta în Secţiunea 4. Va depinde de tine să le evaluezi pentru tine însuţi şi nu uita să iei în calcul comisioanele şi taxele (pe care le vom

discuta în capitolul următor).

Orice vreme

S-ar putea să citeşti această carte într-o piaţă în creştere, într-o piaţă în scădere sau într-o piaţă fără trend. Cine ştie? Ideea este că trebuie să ai investiţiile configurate astfel încât să treacă testul timpului. Un portofoliu pentru „Orice vreme". Persoanele pe care le-am intervievat s-au descurcat bine atât în perioadele bune, cât şi în cele proaste. Şi putem fi siguri cu toţii că vor exista suişuri şi coborâşuri şi pe viitor. Viaţa nu înseamnă să aştepţi să treacă furtuna; înseamnă să înveţi să dansezi în ploaie. Înseamnă să îndepărtezi frica din acest sector al vieţii tale, ca să te poţi concentra pe ceea ce contează cel mai mult.

Când, unde şi cum?

Deci cum arată un portofoliu pentru „Orice vreme"? „Unde să-mi plasez banii, Tony?"

În primul rând, nu trebuie să-ţi iroseşti timpul încercând să alegi singur acţiuni sau să alegi cel mai bun fond mutual. Un portofoliu cu fonduri de indici cu costuri scăzute este cea mai bună abordare pentru un procent din investiţiile tale, pentru că nu ştim ce acţiuni vor fi „cele mai bune" mai departe. Şi cât de tare este să ştii că deţinând în mod „pasiv" piaţa, surclasezi 96% dintre managerii „experţi" de fonduri mutuale şi aproape la fel de mulţi manageri de fonduri speculative. A venit momentul să te eliberezi de povara de a încerca să alegi câştigătorul cursei. Aşa cum mi-a spus Jack Bogle, asta pare contraintuitiv în investiţii. Secretul: „Nu face nimic, stai pur şi simplu pe loc!" Şi, dacă devii una cu piaţa şi nu mai încerci să o învingi, tu eşti de partea progresului, dezvoltării şi expansiunii.

Până acum ne-am referit de multe ori la „piaţă" sau la S & P 500. Dar nu uita că S & P 500 este doar unul

dintre numeroşii indici sau pieţe. Majoritatea oamenilor au auzit de Dow Jones Industrial Average34. Mai există şi

34 Unul dintre cei mai cunoscuţi indici bursieri din lume, creat de Charles Dow, co-fondator al Dow Jones & Company şi editor al *The Wall Streetlournal* (*N. red.*)

alţii, cum ar fi un indice al preţurilor de consum, un indice al imobiliarelor, un indice al obligaţiunilor pe termen scurt, un indice al obligaţiunilor pe termen lung, un indice al aurului şi aşa mai departe. *Este crucial să ştii cât de mult să cumperi din fiecare şi este ceva ce vom aborda în secţiunea a 4-a*. De fapt, cum ţi-ar plăcea ca Ray Dalio să îţi spună care ar fi alocarea ideală? Strategia pe care o împărtăşeşte el în paginile următoare a realizat puţin sub 10% anual şi a făcut bani peste 85% din timp în ultimii 30 de ani (între 1984 şi 2013)! De fapt, atunci când piaţa scăzuse cu 37% în 2008, modelul său de portofoliu scăzuse cu doar 3, 93%! Îmi doresc foarte mult să fi ştiut asta la vremea aceea!

Sau ce zici de David Swensen, omul care a dus patrimoniul Yale de la 1 miliard de dolari la peste 23, 9 miliarde în timp ce totaliza în medie 14% anual? Şi el ne-a împărtăşit alocarea sa ideală în paginile care urmează. Informaţii nepreţuite, cuprinse toate în secţiunea a 6-a, „Investeşte asemeni celor mai bogaţi 0, 001%: Manualul de strategii al miliardarului".

Aşa că, dacă te uiţi la modelele acestor experţi fără a înţelege pe deplin alocarea activelor, este ca şi cum ai clădi o casă pe o temelie proastă. Sau dacă te concentrezi pe alocarea de active înainte să-ţi cunoşti obiectivele va fi o pierdere completă de timp. Şi, poate cel mai important, dacă nu te protejăm de cei care caută să-ţi ia o halcă zdravănă din avere, totul este pierdut. Acesta este motivul pentru care scoatem la lumină cele 9 Mituri – Pasul 2 din cei 7 Paşi Simpli spre Libertatea Financiară – pentru ca tu

să devii un „iniţiat”. Pentru ca tu să cunoşti adevărul. Şi adevărul te va elibera.

Rentează să fii o stea

Chiar după tot ce ţi-am arătat despre fondurile mutuale, vor exista fără îndoială câţiva care vor spune: „Tony, am făcut cercetări, şi nu-ţi face griji. Eu investesc doar în fonduri de cinci stele, nimic mai puţin”. Nu, zău?

Conform Morningstar, de-a lungul deceniului încheiat în decembrie 2009, aproximativ 72% din toate depunerile la fonduri (în jur de 2 trilioane de dolari) au fost vărsate în fonduri de patru şi cinci stele. Pentru cei care nu sunt familiarizaţi, Morningstar este cel mai popular şi mai detaliat serviciu pentru evaluarea fondurilor mutuale şi utilizează un sistem de evaluare în cinci stele pentru rezultatele din trecut. Brokerii au numai stele în cap când îţi vorbesc despre următorul fond tare.

David Swensen mi-a spus că „stelele sunt atât de importante, încât companiile de fonduri mutuale elimină rapid fondurile care cad sub pragul de patru stele. Pentru perioada de cinci ani care se încheie în 2012, 27% dintre fondurile de capital autohton şi 23% dintre fondurile de capital internaţional fuseseră fie fuzionate, fie lichidate; o practică obişnuită pentru a elimina un palmares slab dintr-o familie de fonduri”.

A devenit o rutină pentru companiile de fonduri mutuale să înfiinţeze numeroase fonduri noi pentru a vedea care are succes şi să le eutanasieze pe celelalte. După cum explică Jack Bogle: „O firmă va trece la treabă şi va începe cinci fonduri de incubare, încercând să obţină succese incredibile cu toate cinci. Şi bineînţeles că nu reuşesc cu patru dintre ele, dar reuşesc cu unul. Aşa că renunţă la celelalte patru şi îl listează la bursă pe cel care are un palmares grozav şi îşi fac reclamă cu palmaresul respectiv”.

Îţi imaginezi că am putea adopta această practică în viaţa noastră de investitori? Cum ar fi să poţi alege 4 acţiuni şi, dacă patru dintre ele ar scădea şi doar una ar creşte, să poţi pretinde că cele cu care ai dat greş nici nu s-au petrecut? Şi apoi le-ai spune prietenilor tăi că eşti cel mai mare jucător la bursă de la Warren Buffett încoace.

În plus, rezultatele mediocre ale acestor supernove (stele pe moarte) de patru sau cinci stele sunt bine explorate într-un articol din *Wall Street Journal* cu titlul „Investors Caught with Stars in Their Eyes" („Investitori surprinşi cu stelele-n priviri") A fost realizat un studiu în care cercetătorii s-au întors în timp, în 1999 şi au studiat rezultatele ulterioare pe zece ani ale celor care cumpăraseră fonduri de cinci stele. Concluziile lor? „Dintre cele 248 de fonduri mutuale de acţiuni care aveau evaluări de cinci stele la începutul perioadei, doar patru îşi menţineau în continuare rangul respectiv după 10 ani".

De câte ori nu ai ales o stea căzătoare doar pentru a vedea cum arde complet? Ni s-a întâmplat tuturor la un moment dat. Şi aici vedem că asta era din cauză că aveam şanse mai mici de 2% ca steaua căzătoare să nu se prăbuşească în beznă. Îl vrem pe toţii pe tipul cu mână bună, dar istoria ne spune că mâna bună îşi va epuiza inevitabil norocul. Nu este acesta motivul pentru care Vegasul câştigă întotdeauna?

Un „iniţiat" ştie că goana după copii-minune este pierdere de timp. Dar e în natura umană să alergi după rezultatele bune. Este aproape irezistibil. Cu toate acestea, mentalitatea „de turmă" duce, la propriu, la distrugere financiară pentru milioane de familii şi ştiu că dacă citeşti această carte, tu nu eşti dispus să-i mai cazi mult timp pradă. Tu devii acum un iniţiat! Şi ce alte strategii tari utilizează „iniţiaţii"? Hai să aflăm.

Creştere cu protecţie

În ultimii 100 de ani, piaţa a fost în creştere aproximativ 70% din timp. Dar asta lasă 30% din timp în care piaţa a fost în scădere. Aşa că, deşi investiţia în fondurile de indici este o soluţie grozavă pentru o parte din banii tăi, *nu ar trebui să fie pentru toţi banii tăi*. Pieţele sunt volatile la răstimpuri, aşa că este rezonabil să vrei să-ţi protejezi o parte din portofoliu dacă sau când pieţele se prăbuşesc din nou masiv. La naiba, am avut două căderi de 50% din 2000 până acum.

O strategie interesantă pe care o vom prezenta ne dă posibilitatea să câştigăm bani atunci când piaţa (indicele) creşte şi, în acelaşi timp, ne garantează că nu vom pierde investiţia iniţială dacă piaţa scade. Şmecheria? Nu ai ocazia să prinzi *toate* câştigurile sau să iei parte la toate.

Majoritatea sunt neîncrezători atunci când le explic că există instrumente care garantează că nu pierzi în timp ce îţi oferă în continuare capacitatea de a lua parte la „victoriile" pieţei. De ce nu ai auzit de ele? Pentru că ele sunt rezervate de regulă clienţilor cu averi mari. Îţi voi arăta unul dintre singurele locuri în care investitorul obişnuit poate să aibă acces la acestea. Imaginează-ţi ce priviri uluite sau chiar neîncrezătoare vor avea prietenii atunci când le vei spune că faci bani când piaţa este în creştere, dar nu pierzi nimic atunci când este în scădere. Această strategie poate schimba complet şi de una singură felul în care îţi gândeşti investiţiile. Este cablul tău de siguranţă în timp ce escaladezi muntele atunci când toţi ceilalţi tremură nervoşi, de frică, sperând. Imaginează-ţi sentimentul de certitudine, de linişte sufletească, de a şti că nu eşti expus riscului. Cum ţi-ar schimba asta viaţa? Cum te-ai simţi când ţi-ai deschide extrasele lunare de cont? Ai scrâşni din dinţi sau te-ai simţi calm şi stăpân pe tine?

Şi până acum am dezbătut doar superficial revelaţiile

şi instrumente incredibile care ni se întind dinainte, aşa că trebuie să rămâi pe recepţie. Dar pentru moment, putem recapitula următoarele:

— Acţiunile au fost de departe cea mai bună alegere pentru creştere pe termen lung de-a lungul vremii.

— Acţiunile sunt volatile. În paginile care urmează, vei învăţa de la „maeştrii pieţei" cum să „faci călătoria mai plăcută" investind în mai multe fonduri de indici şi diversificând.

— Nu te lăsa convins că cineva va învinge vreodată piaţa. În loc de asta, aliniază-te pieţei! După ce îţi pregăteşti planul de indexare (lucru pe care îl vom face pas cu pas), nu va trebui să-ţi petreci timpul încercând să alegi compania căreia îi vei cumpăra acţiunile, deoarece indicele a făcut asta pentru tine. Asta îţi va economisi o cantitate enormă de timp şi te va scăpa de angoasa din încercarea de a alege un învingător.

— Începe să gândeşti ca un cunoscător! Nu vei mai tolera niciodată mentalitatea „de turmă" în viaţa ta.

Comisioane peste comisioane

Accesând puterea fondurilor de indici, stăpânind în mod pasiv piaţa, tu combaţi simultan cel de-al doilea mit. Aproape toate persoanele pe care le întreb nu ştiu exact cât de mult plătesc în materie de comisioane. Recunosc, nici eu nu ştiam într-o anumită etapă a vieţii mele. Fabricile de comisioane au devenit experte fie în ascunderea comisioanelor, fie în a le face să pară neglijabile. „Nu e mare lucru". Nimic mai departe de adevăr. Atunci când escaladezi muntele libertăţii financiare, vei avea nevoie de fiecare strop de progres pozitiv pentru a reuşi. Nu-ţi poţi permite să faci doi paşi înainte şi un pas înapoi dând voie comisioanelor excesive să-ţi secătuiască contul. Aşa că *adevărata* întrebare este: tu îţi finanţezi *propria* pensie sau pe *a altcuiva*? Întoarce

pagina şi descoperă!

CAPITOLUL 2.2.

Mitul 2:

„Comisioanele noastre? Un preţ mic de plătit!”

„Industria fondurilor mutuale este acum cea mai mare operaţiune de fraudare a banilor, un rezervor de 7 trilioane de dolari din care managerii de fonduri, brokerii şi alţi oameni din interior sifonează constant un procent prea mare din economiile pentru gospodărie, pentru facultate şi pentru pensie ale naţiunii”. – SENATORUL PETER FITZGERALD, co-iniţiator al Mutual Fond Reform Act din 2004 (Legea pentru reforma fondurilor mutuale, respinsă de Comisia Bancară a Senatului)

Cuţitul răsucit în rană

M

Nimic nu este mai enervant decât să ţi se spună un preţ, iar apoi să-ţi dai seama că plăteşti altul. Cazi de acord asupra preţului pentru o maşină nouă, dar când ajungi la semnarea documentelor, apar ca prin farmec câteva mii de dolari în comisioane. Sau achiţi nota la un hotel şi descoperi un comision suplimentar de staţiune, un comision de turism, un comision pentru Internetul wireless, un comision pentru prosoape – ai prins ideea.

Este frustrant. Ne simţim prinşi în cursă. Ne simţim păcăliţi. Forţaţi sau înşelaţi să plătim mai mult decât ar trebui. Cu ajutorul scrisului cu litere foarte mici, domeniul de 13 trilioane al fondurilor mutuale este cu uşurinţă cel mai versat în meseria ascunderii comisioanelor.

Într-un articol din *Forbes* intitulat „The Real Cost of Owning a Mutual Fund” („Costul real al deţinerii unui fond mutual”), Ty Bernicke înlătură straturile ca să disece costul *real* şi să ajungă la un total uluitor:

Costul mediu al deţinerii unui fond mutual este de 3, 17% pe an!

Dacă 3, 17% nu ţi se pare un număr mare, priveşte-l prin prisma a ceea ce tocmai am învăţat despre cum să devenim sau să deţinem piaţa. Spre exemplu, poţi să „deţii" toată piaţa (hai să zicem toate cele 500 de acţiuni din S & P 500) pentru doar O, 14% – sau cum le numeşte lumea investiţiilor, 14 puncte de bază (*basis points* – bps). Asta înseamnă doar 14 centi pentru fiecare 100 de dolari pe care îi investeşti tu. (Doar o scurtă informare pentru voi, cunoscătorii: există 100 de puncte de bază în 1%, aşa că 50 de puncte de bază înseamnă O, 5% şi aşa mai departe.)

Deţinerea totalităţii pieţei este realizată printr-un fond de indici cu costuri reduse, cum ar fi cele oferite prin Vanguard sau Dimensional Fund Advisors. Şi noi ştim deja că deţinerea pieţei bate 96% din fondurile mutuale care „aleg acţiuni" pe o perioadă susţinută. Bineînţeles, s-ar putea să fii dispus să plăteşti 3% unui manager extraordinar de fond speculativ ca Ray Dalio, care are o rentabilitate anuală de 21% (înainte de impozitare) de când şi-a lansat fondul! Dar la cele mai multe fonduri mutuale noi plătim aproape de 30 de ori mai mult, sau 3.000% mai mult în comisioane, şi pentru ce? Rezultate inferioare!!! Îţi poţi închipui dacă ai plăti de 30 de ori mai mult pentru acelaşi tip de maşină pe care îl are şi vecinul tău, şi aceasta ar merge cu doar 40 km/h în plus!

Exact asta se întâmplă astăzi. Doi vecini au investit pe piaţă, dar unul plăteşte bani cu nemiluita în fiecare an, pe când celălalt plăteşte doar un procentaj mic.

Aceleaşi profituri, rezultate diferite – costul ignoranţei

Trei prieteni din copilărie, Jason, Matthew şi Taylor, în vârstă de 35 de ani, au fiecare câte 100.000 de dolari de investit. Fiecare dintre ei alege un fond mutual diferit şi toţi trei sunt suficient de norocoşi să aibă un rezultat egal

pe piaţă, de 7% anual. La vârsta de 65 de ani, ei se întâlnesc pentru a-şi compara soldurile conturilor. La o analiză mai profundă, ei îşi dau seama că comisioanele pe care le-au plătit sunt drastic diferite în cazul fiecăruia. Ei plătesc comisioane anuale de respectiv 1%, 2% şi 3%.

Mai jos găseşti impactul comisioanelor asupra soldurilor finale ale conturilor:

Jason: 100.000 de dolari, cu o creştere de 7% (minus 3% în comisioane anuale) = 324 340 de dolari;

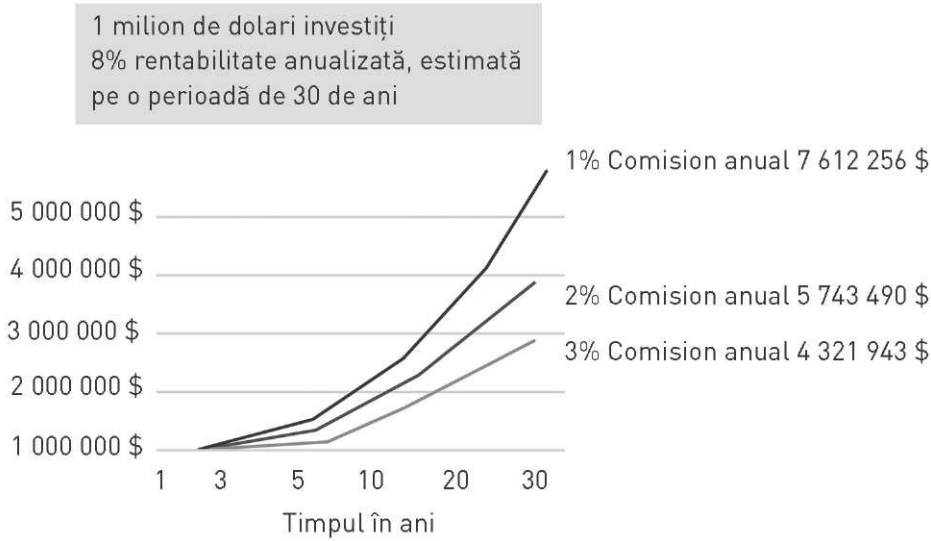
Matthew: 100.000 de dolari, cu o creştere de 7% (minus 2% în comisioane anuale) = 432 134 de dolari; şi

Taylor: 100.000 de dolari, cu o creştere de 7% (minus 1% în comisioane anuale) = 574 349 de dolari.

Aceeaşi sumă investită, aceeaşi rentabilitate şi Taylor are aproape de două ori mai mulţi bani decât amicul său Jason. Tu pe ce cal pariezi? Pe cel cu un jocheu de 45 de kg sau pe cel cu un jocheu de 135 de kg?

„Doar" 1% aici, 1% colo. Nu pare cine ştie ce dar, capitalizat de-a lungul timpului, poate să facă diferenţa între banii tăi care îţi ajung pentru toată viaţa şi traiul asistat de guvern sau de familie. Este diferenţa dintre neliniştea care te face să strângi din dinţi când te gândeşti la facturile tale şi liniştea sufletească de a trăi aşa cum îţi doreşti şi a te bucura de viaţă. Practic, poate însemna adeseori să lucrezi cu un deceniu întreg mai mult înainte să ai libertatea de a renunţa să lucrezi, dacă alegi asta. Aşa cum ne-a arătat Jack Bogle, plătind comisioane exagerate, tu renunţi la 50%-70% din viitorul tău cont.

IMPACTUL COMISIOANELOR



Acum, eşantionul de mai sus este ipotetic, aşa că hai să explorăm ceva mai real. Între 1 ianuarie 2000 şi 31 decembrie 2012, S & P 500 a fost *plat*. Niciun profit. Această perioadă include ceea ce este adeseori numit „deceniul pierdut", pentru că majoritatea oamenilor nu au făcut niciun progres, dar au îndurat totuşi o volatilitate masivă cu avântul din 2007, căderea în gol din 2008 şi piaţa în creştere care a început în 2009. Să spunem că ţi-ai investit economiile de-o viaţă în valoare de 100.000 de dolari. Şi dacă ai stăpânit sau ai „imitat" pur şi simplu piaţa pe durata acestei perioade de 12 ani, contul tău a rămas plat şi comisioanele tale au fost minime. Dar dacă ai plătit cei 3, 1% în comisioane anuale medii şi presupunând că managerul fondului tău mutual ar fi putut să se ridice măcar la înălţimea pieţei, tu ai plătit peste 30.000 de dolari în comisioane!!! Prin urmare, contul tău a scăzut cu 40% (doar 60.000 de dolari), dar piaţa a fost plată. Tu ai avansat capitalul, tu ţi-ai asumat tot riscul şi ei au făcut bani indiferent ce s-a întâmplat.

VĂ RECOMAND FAMILIA NOASTRĂ DE FONDURI MUTUALE „COMISIOANE CU NEMILUITA".
VOM TRANSFORMA CAPITALUL DVS. LIPSIT DE VALOARE ÎN COMISIOANE DE VÂNZARE PENTRU BROKERI ÎN DOAR TREI ZILE!
ESTE RISCANT?
GLUMIȚI? AVEM PÂNĂ ȘI BROȘURI!
S.Adams
© 1992 United Feature Syndicate, Inc.

Sunt mai deştept de atât

Acum, e posibil ca tu să citeşti şi să te gândeşti: „Tony, sunt mai deştept de-atât. M-am uitat la „raportul de cheltuieli" al fondului meu mutual şi este de doar un procent. Ce naiba, am şi câteva fonduri mutuale *„fără comision"*! Ei bine, am nişte teren mlăştinos pe care să ţi-l vând în Florida! Cu toată seriozitatea, aceasta este exact concluzia la care vor ei să ajungi. Asemenea magicianului prestidigitator, companiile de fonduri mutuale utilizează cea mai veche şmecherie din manual: distragerea atenţiei. Ele vor ca noi să ne concentrăm pe ce nu trebuie în timp ce ne uşurează subtil de ceas! Raportul de cheltuieli este „preţul de catalog" prezentat cel mai frecvent în materialele de marketing. Dar cu siguranţă că acesta nu spune întreaga poveste…

Şi dă-mi voie să fiu primul care recunoaşte că într-o anumită etapă din viaţa mea am crezut că investesc inteligent şi aveam porţia mea de fonduri mutuale „de top", cu cinci stele. Îmi făcusem temele. Văzusem rapoartele de cheltuieli. Consultasem un broker. Dar, la fel ca tine, sunt ocupat câştigându-mi existenţa şi având grijă de familia mea. Nu am avut timp să mă aşez frumos şi să citesc 50 de pagini de termeni şi condiţii. Lista exhaustivă a comisioanelor este ascunsă în pasajele scrise cu litere minuscule. Este nevoie de un doctorat în economie pentru a le descifra.

Doctorat în comisioane

Imediat după crahul din 2008, Robert Hiltonsmith a absolvit un doctorat în economie şi a hotărât să accepte un job la think tank-ul 35 politic Demos. Şi, la fel ca în cazul nostru, al tuturor, nimic din ce a învăţat în facultate nu l-a pregătit pentru a crea o strategie de investiţii de succes.

Aşa că, la fel ca majoritatea, el a început să contribuie cuminte la contul său 401 (k). Dar, deşi piaţa creştea, contul său ţinea rareori pasul cu aceasta. El ştia că ceva era în neregulă, aşa că s-a hotărât să abordeze asta ca pe un proiect de cercetare la muncă. În primul rând, a început prin a citi broşurile de peste 50 de pagini ale fiecăruia dintre cele 20 de fonduri în care investise. Un verbiaj legal incredibil de plictisitor şi de sec proiectat să fie, în cuvintele lui Hiltonsmith, „foarte opac" 36. Exista un limbaj pe care nu îl putea descifra, acronime despre care nu avea habar ce înseamnă şi, cel mai important, un catalog cu 17 comisioane diferite care erau percepute. Existau, de asemenea, costuri suplimentare care nu erau comisioane directe în sine, dar care erau transferate investitorilor şi erau totuşi achitate de aceştia.

Pentru a ascunde şi mai bine comisioanele, Wall Street şi vasta majoritate a furnizorilor de planuri 401 (k) au inventat o terminologie destul de diversă şi derutantă. Comisioane pentru gestionarea activelor, taxe 12 b-l/ comisioane de marketing, costuri de tranzacţionare (comisionul de vânzare al brokerului, costuri de acoperire, costuri ale impactului pieţei), costuri soft-dollars, comisioane de răscumpărare, comisioane pentru cont, comisioane de cumpărare, comisioane pentru păstrarea evidenţei, comisioane în plan administrativ, şi tot aşa. Spune-le cum vrei. Toate acestea te costă bani! Toate acestea te trag în jos când urci pe munte.

După o lună serioasă de cercetare, Hiltonsmith a ajuns la concluzia că nu exista absolut nicio şansă ca

planul 401 (k) să prospere vreodată cu aces

35 Organism permanent, specializat în crearea de soluţii pentru politici publice, care oferă analiză şi consiliere menite a fi comunicate guvernanţilor şi opiniei publice (*N. red.*)

36 Robert Hiltonsmith şi studiul său de cercetare au fost prezentaţi într-un excelent documentar *Frontline* numit *The Retirement Gamble* (*Pariul pensionării*), care a fost difuzat pentru prima dată pe PBS, în data de 23 aprilie 2013. (N.a.)

te comisioane excesive şi ascunse care funcţionau ca o gaură în barca sa. În raportul său, intitulat *The Retirement Savings Drain*: *The Hidden & Excesive Costs of 401 (k) s* (*Canalul de scurgere al economiilor pentru pensie*: *Costurile ascunse şi excesive ale planului 401* k), el a calculat că un muncitor obişnuit va pierde 154 794 de dolari cu comisioanele 401 (k) de-a lungul vieţii (bazându-se pe un venit anual de aproximativ 30.000 de dolari pe an şi pe economisirea a 5% din venitul său în fiecare an). Un muncitor cu venituri mai ridicate, care câştigă aproximativ 90.000 de dolari pe an, va pierde peste 277.000 de dolari în comisioane de-a lungul vieţii! Hiltonsmith şi Demos au făcut un mare bine social aducând la lumină tirania costurilor capitalizate.

Moartea printr-o mie de tăieturi

În China Antică, moartea printr-o mie de tăieturi era cea mai crudă modalitate de tortură din cauza timpului îndelungat care era necesar pentru uciderea victimei. În ziua de astăzi, victima este investitorul american şi cuţitul proverbial este reprezentat de comisioanele excesive care îl storc, lent dar sigur, de bani.

David Swensen este directorul general pentru investiţii al patrimoniului Yale. El a crescut fondul de la 1 miliard de dolari la peste 23, 9 miliarde de dolari şi este

considerat un adevărat Warren Buffett al investiţiilor instituţionale. Când am discutat cu el în biroul său de la Yale, am fost lămurit, dar înfuriat atunci când mi-a împărtăşit adevărul *adevărat* despre „fabricile de comisioane" care îi măcelăresc pe americani. „În mod covârşitor, fondurile mutuale extrag sume enorme de la investitori în schimbul furnizării unui deserviciu şocant", a spus David. Mai târziu în carte, vom privi peste umărul lui David la recomandările sale de portofoliu, dar nu contează cât de grozavă este strategia ta dacă comisioanele excesive erodează drumul pe care calci.

Complexul „adunării de active" şi fondurile mutuale pe care le comercializează sunt, în cea mai mare parte, un experiment social dezastruos care a început odată cu apariţia planului 401 (k), la începutul anilor '80. Planul

401 (k) nu era un concept rău. Era o idee bună pentru cei care voiau să pună deoparte nişte bani în plus. Dar menirea sa era doar aceea de a fi un supliment pentru un plan tradiţional de pensie. În ziua de azi există peste 13 trilioane de dolari în fonduri mutuale, mare parte din aceşti bani aflându-se în conturi de pensie precum planurile 401 (k) şi IRA. Ele ar fi trebuit să ne facă să ne atingem obiectivele pentru pensie. Ele ar fi trebuit să bată piaţa. Dar nu doar că bat rareori piaţa, ci, mai mult chiar, o majoritate semnificativă percepe comisioane astronomice pentru mediocritatea lor. În cele din urmă, suma acestor comisioane îi va costa pe zeci de milioane de oameni calitatea vieţii şi este destul de posibil ca ea să constituie principalul pericol şi distrugător al libertăţii tale financiare. Ţi se pare o exagerare?

Jack Bogle, fondatorul Vanguard, spune: „După mine, costurile ridicate [care erodează venituri deja mai scăzute] reprezintă un risc la fel de mare pentru investitori ca [situaţia economică din] Europa şi China".

Devine şi mai rău

Deci, să recapitulăm. Nu doar că marea majoritate (96%) a fondurilor mutuale nu vor surclasa piaţa dar, mai mult, ele ne vor pune să plătim o avere şi vor extrage până la două treimi din banii noştri puşi la adăpost prin comisioane. Dar iată partea scandaloasă: ei vor avea tupeul să te privească în ochi şi să îţi spună că au în vedere doar cele mai bune interese ale tale, în vreme ce, simultan, fac lobby în Congres ca să se asigure că asta nu se va întâmpla niciodată.

Adevărul/soluţia

În primul rând, trebuie să ştii cât plăteşti! Îţi recomand să vizitezi site-ul web cu software de investiţii Personal Fund (www.Personal Fund.com) pentru calculatorul său de costuri, care analizează fiecare dintre fondurile tale şi priveşte dincolo de proporţia cheltuielilor, spre costurile adiţionale.

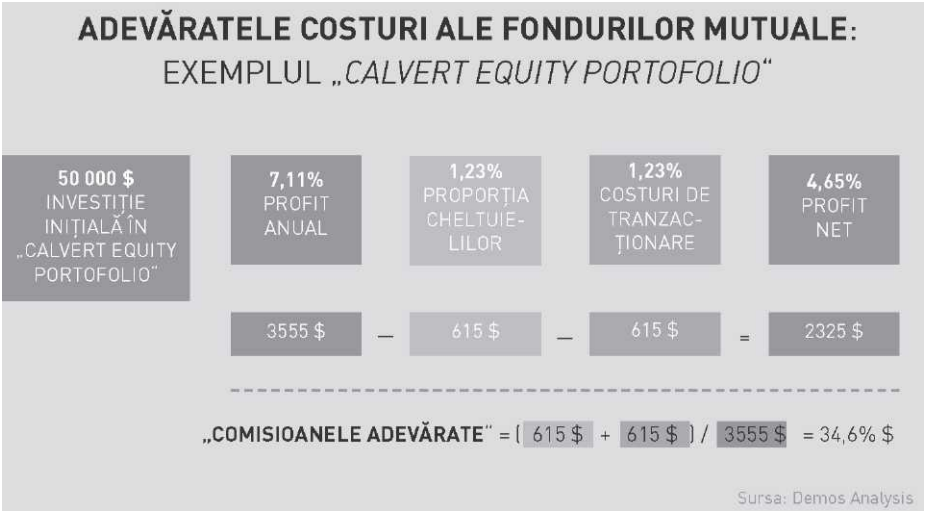
Reţine, aceste calculatoare pot doar să estimeze comisioanele. Ele nu pot lua în calcul alte costuri cum ar fi impozitele, deoarece plafonul de impozitare al fiecăruia poate să difere. Ai putea de asemenea să deţii fondul mutual din interiorul planului tău 401 (k) în care nu vei plăti comisioane pentru creştere, dar vei plăti în schimb „administrarea planului”. Câteva planuri 401 (k) au costuri scăzute, în vreme ce altele sunt încărcate de cheltuieli. Costurile medii de administrare a planurilor percepute variază între 1, 3% şi 1, 5% anual (conform neafiliatului Government Accountability Office – Oficiul pentru răspundere guvernamentală). Asta înseamnă 1300 de dolari pentru fiecare 100.000 de dolari doar pentru a participa la 401 (k). Aşa că atunci când aduni aceşti 1, 3% pentru administrarea planului la costurile totale de 3, 17% ale fondului mutual, este posibil să te coste efectiv *mai mult* să deţii un fond într-un cont scutit de comisioane,

comparativ cu un cont impozabil (un total uluitor cuprins între 4, 47% şi 4, 67% pe an)!!!

Gândeşte-te la asta: economiseşti 10%, dar jumătate sunt plătiţi în comisioane. Cât de nebunesc este asta? Dar aşa cum vei afla aici, nu trebuie să fii prins în această capcană. Devenind un iniţiat, tu poţi pune capăt acestei hoţii astăzi. Comisioanele atât de mari sunt echivalentul escaladării Everestului în şlapi şi în maiou. Ai fi mort înainte să începi.

ADUNĂ-LE	
Cont netaxabil	Cont taxabil
Proporţia cheltuielilor, O, 90%	Proporţia cheltuielilor, O, 90%
Costuri de tranzacţie, 1, 44%	Costuri de tranzacţie, 1, 44%
Fonduri neinvestite, O, 83%	Fonduri neinvestite, O, 83%
	Costurile taxelor, 1,00%
Costuri totale, 3, 17%	Costuri totale, 4, 17%

„The Real Cost of Owning a Mutual Fund” („Costul real al deţinerii unui fond mutual”) *Forbes*, 4 aprilie 2011


ADEVĂRATELE COSTURI ALE FONDURILOR MUTUALE:
EXEMPLUL „CALVERT EQUITY PORTOFOLIO"
50 000 $ INVESTIȚIE INIȚIALĂ ÎN „CALVERT EQUITY PORTOFOLIO"
7,11% PROFIT ANUAL
1,23% PROPORȚIA CHELTUIE-LILOR
1,23% COSTURI DE TRANZAC-ȚIONARE
4,65% PROFIT NET
3555 $ — 615 $ — 615 $ = 2325 $
„COMISIOANELE ADEVĂRATE" = (615 $ + 615 $) / 3555 $ = 34,6% $
Sursa: Demos Analysis

Cum să scapi

Pentru a scăpa de fabricile de comisioane, trebuie să îţi reduci totalul anual al comisioanelor şi costurile asociate investirii la 1, 25% sau mai puţin, în medie. Asta înseamnă că, în mod ideal, preţul consilierii (*un consilier autorizat de investiţii* care să te ajute să aloci în mod adecvat, să-ţi reechilibrezi portofoliul periodic, şi aşa mai departe) *plus* costul investiţiilor ar trebui să fie 1, 25% sau mai puţin. Spre exemplu, tu ai putea să plăteşti 1% sau mai puţin consilierului autorizat de investiţii şi O, 20% pentru fonduri de indici cu costuri reduse, cum ar fi cele oferite prin Vanguard (pentru un total de 1, 2%). *Şi* acel 1% plătit consultantului ca onorariu poate fi deductibil din impozit. Ceea ce înseamnă că costul tău net „din buzunar" este aproape de jumătate, în funcţie de categoria ta de impozitare. Majoritatea americanilor apelează la un broker obişnuit la care comisioanele nu sunt deductibile şi nici acele comisioane ridicate pe care le percepe fondul mutual. (Vom discuta diferenţa dintre un broker şi un consilier autorizat de investiţii în scurt timp. Nu vrei să ratezi asta!)

În secţiunea a 3-a, îţi vom arăta pas cu pas cum să îţi reduci drastic comisioanele şi cum să îţi reduci legal impozitele. Şi toţi acei bani pe care îi economiseşti îţi vor accelera drumul spre libertate financiară.

Niciodată

Acum că ştii cum se joacă jocul, acum că ai tras cu ochiul în spatele cortinei, ia decizia să nu mai profite nimeni niciodată de pe urma ta. Hotărăşte chiar acum că nu vei mai fi niciodată unul dintre cei mulţi. Tu devii acum un iniţiat. Tu eşti jucătorul de şah, nu piesa. Cunoaşterea înseamnă putere, dar execuţia e mai importantă decât cunoaşterea, aşa că ceea ce va conta este ceea ce faci mai departe. Da, îţi voi arăta exact *cum* să îţi diminuezi comisioanele, dar trebuie să iei decizia de a realiza acţiunea necesară. Trebuie să declari că nu vei mai plăti *niciodată* onorarii nebuneşti pentru rezultate submediocre. Şi dacă această carte îţi poate economisi între 2% şi 3% pe an din comisioane inutile, tocmai am pus sute de mii de dolari, poate chiar milioane, înapoi în buzunarul tău. Altfel spus, asta te-ar putea aduce la obiectivul tău cu atât mai repede şi te poate ajuta să economiseşti între 5 şi 15 ani din timpul de acumulare, astfel încât să te poţi retrage mai repede dacă asta alegi să faci.

Prin simpla înlăturare a fondurilor mutuale scumpe din viaţa ta şi înlocuirea lor cu fonduri de indici cu costuri scăzute, tu vei fi făcut un pas major spre recuperarea a până la 70% din viitorul tău cont potenţial cu bani puşi la adăpost! Vanguard are un set întreg de fonduri de indici cu costuri reduse (care traversează numeroase tipuri diferite de clase de active) care se situează între 0, 05% şi O, 25% pe an în ceea ce priveşte costurile „all-in”. Dimensional Funds este un alt furnizor grozav de fonduri de indici cu costuri reduse. Dacă nu ai acces la aceşti furnizori cu costuri mici în planul tău 401 (k), noi îţi vom arăta cum să

faci asta. Şi, deşi fondurile de indici cu costuri mici sunt cruciale, cheia succesului constă în a stabili cât de mult să cumperi din fiecare fond de indici şi cum să gestionezi întregul portofoliu de-a lungul timpului. Vom trata asta în paginile următoare.

Acum că ai hotărât să acţionezi, la cine apelezi? În cine ai încredere ca ghid? Să te întorci înapoi la brokerul tău ca să te ajute să economiseşti în materie de comisioane este ca şi cum ai merge la farmacistul tău ca să te ajute să renunţi la medicamente. Cum să găseşti consiliere fără conflict de interese? Şi cum ştii că îndrumarea pe care o primeşti nu vizează cele mai bune interese ale persoanei aflate de cealaltă parte a biroului? Întoarce pagina pentru a descoperi Mitul 3 şi hai să obţinem răspunsuri la aceste întrebări presante…

CLASIFICAREA ÎN DETALIU

Dacă chiar vrei să ştii cât de rău eşti abuzat prin comisioanele ascunse, ia o pauză şi examinează lista reprezentativă de mai jos, conţinând câteva dintre comisioanele şi costurile centrale care au un impact asupra investiţiilor tale din fondul mutual:

CLASIFICAREA COMISIOANELOR

1. Rata cheltuielilor Această cheltuială este principalul „preţ trecut pe etichetă” – numărul la care vor ei să fim atenţi. Dar acesta nu spune cu siguranţă întreaga poveste. Conform Morningstar, fondurile de acţiuni din SUA plătesc în medie 1, 31 % din active în fiecare an companiei fondului pentru gestionare a portofoliului şi pentru cheltuieli de operare cum ar fi marketingul (comisioane 12 b-l), distribuţia şi administrarea. Multe dintre fondurile mai mari şi-au dat seama că vor să ajungă la o proporţie aproximativă a cheltuielilor de 1% pentru ca investitorii să nu bată în retragere şi brokerii să aibă o poveste bună pe care să ţi-o vândă – pardon, să ţi-o *spună*.

2. Costuri de tranzacţie. Costurile de tranzacţie sunt o categorie largă, cuprinzătoare, ce poate fi împărţită mai departe în alte categorii, cum ar fi comisioanele pentru brokeraj, costurile impactului asupra pieţei (costul mişcării pieţei din moment ce fondurile mutuale tranzacţionează poziţii masive de mişcare a pieţei) şi costuri *spread* (diferenţa dintre preţul oferit şi preţul cerut sau dintre preţul de cumpărare şi preţul de vânzare al acţiunilor unei companii). Un studiu din 2006 al profesorilor de afaceri Roger Edelen, Richard Evans şi Gregory Kadlec a descoperit că fondurile mutuale de acţiuni din SUA au o medie de 1, 44% în costuri de tranzacţionare pe an. Asta înseamnă că aceste costuri de tranzacţionare sunt, poate, cea mai costisitoare componentă a deţinerii unui fond mutual, dar industriei i s-a părut prea dificil de cuantificat şi astfel ajunge să nu fie specificată în broşuri.

3. Costurile fiscale (sau Costurile 401[k]). Numeroase persoane sunt încântate de măsura „amânării impozitării" contului lor 401 (k), dar pentru cei mai mulţi angajaţi, costurile fiscale au fost înlocuite de comisioane de „administrare a planului". Acestea sunt percepute *în plus* pe lângă comisioanele plătite fondurilor mutuale de bază şi, conform neafiliatului GAO (Government Accountability Office), administratorul obişnuit percepe 1, 13% pe an! Dacă deţii un fond mutual într-un cont impozitabil, costurile fiscale sunt între 1% şi 1, 2% anual, conform Morningstar.

4. Costurile *soft-Dollar*. Tranzacţionarea de tip *soft-dollar* este un aranjament quid pro quo prin care managerii fondurilor mutuale aleg să plătească costuri de tranzacţionare mărite pentru ca firma exterioară care le efectuează tranzacţiile să le returneze apoi costul suplimentar managerului fondului. Este un program de recompense pentru utilizarea unui anumit vânzător. Este

programul Wall Street-ului care oferă avantaje pentru loialitate. Managerul fondului poate utiliza aceste fonduri ca să plătească pentru anumite cheltuieli, cum ar fi cercetarea şi rapoartele. Acestea sunt costuri pe care altfel ar trebui să le plătească managerul fondului, aşa că rezultatul net este că le plătim noi doi! Acestea sunt pur şi simplu creşteri bine deghizate ale veniturilor managementului care afectează rezultatul. Ele nu sunt declarate şi sunt aproape imposibil de cuantificat, aşa că nu le putem include în ecuaţia noastră de mai jos, dar nu te lăsa păcălit, ele sunt un cost.

5. Fondurile neinvestite. Managerii fondurilor mutuale trebuie să păstreze o cantitate de bani pentru a furniza lichidităţile zilnice şi pentru a satisface orice răscumpărări (vânzări). Cum banii nu sunt investiţi, ei nu generează profit şi, astfel, afectează rezultatele. Conform unui studiu intitulat „Dealing with the Active" („Cum să administrezi activele"), avându-i ca autori pe William O'Rielly, CFA (Chartered Financial Analyst, atestat dedicat analiştilor financiari, recunoscut în întreaga lume), şi pe Michael Preisano, CFA, costul mediu al fondurilor neinvestite pentru fondurile mutuale cu acţiuni ale unor companii cu capitalizare mare pe durata unui orizont temporal de zece ani a fost de O, 83% pe an. S-ar putea să nu fie un comision direct, dar este un cost care îţi răpeşte din profit.

6. Taxa de răscumpărare. Dacă vrei să îţi vinzi poziţia fondului, s-ar putea să plăteşti o taxă de răscumpărare. Această taxă este plătită companiei fondului, iar US Securities and Exchange Commission (SEC – Comisia de valori şi schimburi a Statelor Unite) limitează taxa de răscumpărare la 2%. Asemenea celui mai scump ATM din lume, te poate costa 2000 de dolari să-ţi iei înapoi cei 100.000 de dolari *ai tăi*!

7. Comisionul de schimb. Unele fonduri percep un comision pentru mutări sau schimb de la un fond la altul în cadrul aceleiaşi familii de fonduri.

8. Comisionul pentru cont. Câteva fonduri percep un comision de administrare doar pentru simpla deţinere a unui cont.

9. Comisionul de achiziţie. Un comision de achiziţie, a nu se confunda cu adaosul la vânzările directe (comision), este un cost pentru achiziţionarea fondului care ajunge direct la compania fondului.

10. Costul pentru vânzare (comisionul) sau Costul vânzării amânate. Acest cost, achitat unui broker, fie este scăzut atunci când cumperi fondul (astfel încât este utilizată o cantitate mai mică din depozitul tău iniţial pentru a achiziţiona acţiuni la fond), fie plăteşti costul atunci când părăseşti fondul şi îţi răscumperi acţiunile.

CAPITOLUL 2.3

Mitul 3:

„Profiturile noastre? Ce vezi, asta primeşti”.

„Surpriză, profiturile raportate de fondurile mutuale nu sunt câştigate efectiv de investitori”. – JACK BOGLE, fondatorul Vanguard

„Majoritatea oamenilor sunt familiarizaţi cu disclaimerul standard care spune că rezultatele din trecut nu garantează rezultatele viitoare. Dar mult mai puţini oameni sunt conştienţi de felul în care cifrele rezultatelor din trecut pot să inducă în eroare”. – „HOW FUNDS MASSAGE NUMBERS, LEGALLY” („Cum «aranjează» cifrele fondurile, în mod legal”) *Wall Street Journal*, 31 martie 2013

Porcul dat cu ruj

În 2002, Charles Schwab a difuzat o reclamă TV isteaţă în care un director comercial tipic de pe Wall Street ţine un discurs mobilizator în sala de vânzări de înaltă

presiune37. „Spune-le clienţilor tăi că e fierbinte tare pontu!

37 În original *boiler room* (camera boilerului), aici cu sensul unei încăperi în care vânzătorii se folosesc de bănci de numere de telefon pentru a apela liste de potenţiali investitori ca

En fuego! Dar nu pomeni esenţialul – că sunt varză". El îşi încheie predica de dimineaţă fluturând bilete cu locuri Premium la meciul echipei Knicks pentru vânzătorul câştigător şi-i expediază cu replica: „Haideţi să dăm cu nişte ruj pe porcu' ăsta!"

Pune-te bine cu mine

În 1954, Darrell Huff a publicat o carte intitulată *How to Lie with Statistics* (*Cum să minţi folosindu-te de statistici*). El ne arată „numărul nelimitat de şmecherii care sunt utilizate mai mult pentru a păcăli decât pentru a informa". Astăzi, industria fondurilor mutuale a putut să utilizeze o metodă abilă pentru a calcula şi a publica profituri care „nu sunt obţinute efectiv de către investitori", după cum spune Jack Bogle. Dar, înainte să explicăm această magie a „întoarcerii din condei", hai să înţelegem mai întâi iluzia profiturilor medii.

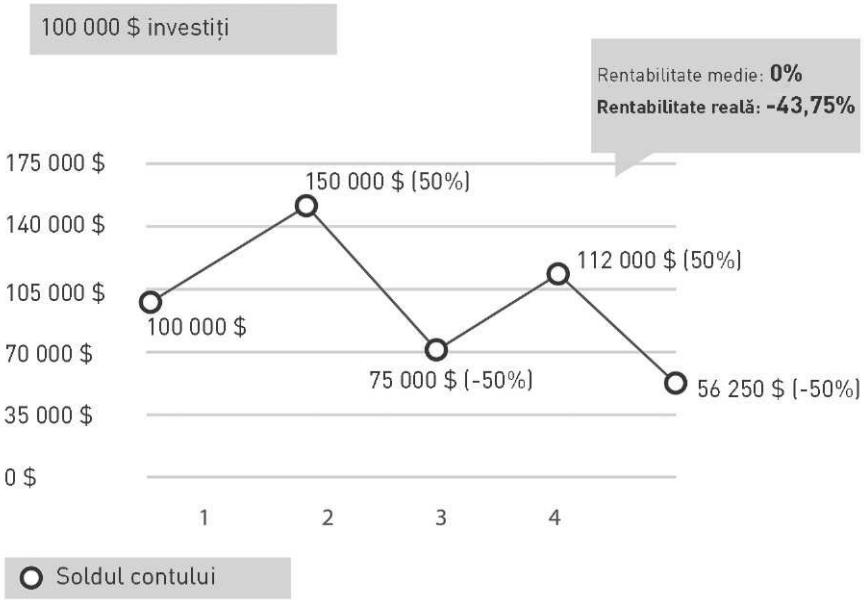
Mai jos avem un grafic care arată o piaţă ipotetică ce urcă şi coboară ca un montagnes russes. Creşte 50%, scade 50%, urcă 50% şi scade 50%. Asta produce un profit *mediu* de 0%. Şi, la fel ca tine, m-aş aştepta ca un profit de 0% să însemne că nu am pierdut niciun ban. Dar ne-am înşela amândoi!

După cum poţi vedea conform graficului, dacă începi cu o sumă reală de bani (hai să folosim 100.000 de dolari), la finalul perioadei de patru ani, tu vei pierde în realitate 43 750 de dolari, sau 43, 75%! Credeai că eşti la acelaşi nivel dar, în realitate, ai pierdut 43, 75%! Ai fi ghicit asta vreodată? Acum că eşti un iniţiat, ai grijă! Profiturile medii

încorporează o iluzie, inventând o creştere a rezultatelor care nu există.

să tranzacţioneze titluri de acţiuni speculative, uneori chiar frauduloase (*N. red.*)

RANDAMENTUL PIEŢEI



Într-un articol din *Fox Business* intitulat „Solving the Myth of Rate of Return" („Cum să soluţionezi mitul ratei de profit"), Erik Krom explică felul în care se aplică această discrepanţă lumii reale: „Un alt fel în care să priveşti acest aspect este să analizezi Dow Jones începând din 1930. Dacă aduni fiecare cifră şi împarţi la 81 de ani, rentabilitatea „are o medie de „6, 31%; totuşi, dacă faci calculele, obţii o rentabilitate «reală» de 4, 31%. De ce este acest lucru atât de important? Dacă ai fi investit 1.000 de dolari în 1930 la 6, 31%, ai avea 142.000 de dolari, pe când la 4, 31%, ai avea doar 30.000 de dolari".

Balanţa este înclinată *a*

Acum că am văzut că profiturile medii nu sunt o

reprezentare reală a câştigurilor, ia loc şi relaxează-te, pentru că iluzia cea mare nu s-a terminat încă. Magicienii matematicii de pe Wall Street au reuşit să-şi calculeze profiturile astfel încât să arate şi mai bine. Cum asta?

Pe scurt, când fondul mutual îşi face reclamă cu un anumit profit, acesta nu este „profitul pe care îl obţii în realitate”, după cum spune Jack Bogle. De ce? Pentru că profiturile pe care le vezi în broşură sunt cunoscute ca *profituri ponderate în timp*. Pare complicat, dar nu este. (Totuşi, nu ezita să te foloseşti de această informaţie pentru a părea genial la următoarea ta petrecere!)

Managerul de fond mutual spune că dacă avem 1 dolar la începutul anului şi 1, 20 de dolari la finele anului, am crescut cu 20%. „Porniţi motoarele departamentului de marketing şi scoateţi reclamele acelea de o pagină!” Dar, în realitate, investitorii au rareori toţi banii în fond la începutul anului. De regulă, noi contribuim pe tot parcursul anului – adică, din fiecare cec de salariu în contul nostru 401 (k). Şi, dacă contribuim mai mult în perioade ale anului când fondul are rezultate bune (o temă comună, am aflat, din moment ce investitorii aleargă după rezultate) şi mai puţin pe durata unor perioade când nu are rezultate bune, vom obţine profituri sensibil diferite de cele utilizate ca reclamă. Deci, dacă am sta la finele anului să luăm în considerare „lumea reală” a efectuării de contribuţii şi de retrageri, am afla cât de mult am câştigat (sau am pierdut) *de fapt*. Iar această abordare a lumii reale este numită *profit ponderat al dolarului*. Profiturile ponderate ale dolarului sunt cele pe care le obţinem efectiv, pe când profiturile ponderate în timp sunt cele pe care le utilizează managerii pentru a alimenta reclama.

Jack Bogle a fost un susţinător fervent al schimbării acestei reguli. El crede că investitorii ar trebui să vadă cât de mult au câştigat (sau pierdut) de fapt, bazându-ne pe

situaţia lor personală (incluzând contribuţiile şi retragerile). Pare de bun simţ, nu-i aşa? Dar nu este deloc surprinzător de ce fondurile mutuale opun rezistenţă. Bogle spune: „Noi am comparat profiturile realizate de investitori în fondurile mutuale – profiturile ponderate ale dolarului – cu profiturile realizate de fonduri, sau profiturile ponderate în timp, şi investitorii par să rămână în urma fondului cu aproximativ trei procente pe an”. Uau! Deci, dacă fondul îşi face reclamă cu un profit de 6%, investitorii săi au câştigat în jur de 3%.

Adevărul şi soluţiat *M*

Profiturile medii sunt ca fotografiile de profil pentru site-urile de matrimoniale. Ele zugrăvesc o imagine mai bună decât realitatea! Dacă ştii suma cu care ţi-ai început investiţia şi ştii cât de mult ai acum, poţi merge la un site ca Moneychimp (www.moneychimp.com/calculator/discount rate calculator.htm), care îţi va arăta exact profitul efectiv pentru banii tăi pe durata acelei perioade de timp.

Trebui să-ţi aminteşti de asemenea că profiturile raportate de fondurile mutuale se bazează pe o persoană fictivă care şi-a investit toţi banii în Ziua 1. Asta pur şi simplu nu este adevărat pentru majoritatea aşa că nu ne putem amăgi singuri să avem încredere că profitul de pe broşura lucioasă este acelaşi cu ce am primit de fapt în contul nostru.

Calea este liberă

Nu a zis nimeni că va fi uşor să escaladezi un munte. Dar e cu mult mai uşor atunci când ai la îndemână o macetă numită „adevăr” cu care să culci la pământ minciunile, căpătând o imagine clară a drumului care te aşteaptă. Ca iniţiat, nu mai mergi la nimereală.

Ştii acum că fondurile mutuale care aleg acţiuni nu surclasează piaţa de-a lungul unei perioade susţinute de

timp (mai ales după ce iei în calcul comisioanele şi impozitele).

Ştii, de asemenea, că comisioanele *chiar* contează. Şi că, reducându-ţi comisioanele, poţi recupera chiar până la 60% şi 70% din viitorul tău cont de economii potenţial. Ce impact va avea acest adevăr grozav asupra viitorului tău?

Şi, în ultimul rând, ştii că profitul mediu nu îţi oferă imaginea corectă. Contează profitul real. Şi acum ai instrumentele simple pentru a-l calcula.

Călătoria ta spre libertate financiară a trecut de partea de început. Tu ţi-ai intrat în mână şi adevărurile pe care pe care le-ai deprins până acum te vor separa de cei care fac parte din „turmă".

Acţionând pe cont propriu

Pe măsură ce i-am învăţat pe oameni aceste lucruri, am observat adeseori că au sentimentul că nu mai pot avea încredere în nimeni. Într-un fel, ei se simt trădaţi, pe măsură ce se edifică şi încep să înţeleagă *adevăratele* reguli ale jocului. Ei consideră acum că trebuie să se ocupe singuri de tot şi să se izoleze, pentru că „nu poţi avea încredere în nimeni". Asta pur şi simplu nu este adevărat. Există un număr de profesionişti financiari incredibili, care sunt absolut integri şi sunt devotaţi viitorului clienţilor lor. Eu am un consilier remarcabil în care am încredere fără rezerve că va acţiona în interesul meu, şi împreună analizăm şi gestionăm investiţiile mele. Ca şi tine, sunt teribil de ocupat şi nu am nici timpul, nici dorinţa să-mi petrec zilele gestionând detaliile portofoliului meu. În realitate, dacă e făcută cum se cuvine, o scurtă examinare trimestrială sau bianuală este tot ce-ţi trebuie pentru a-ţi evalua obiectivele şi pentru a-ţi reechilibra portofoliul.

Aşadar, cum cunoşti diferenţa dintre un comis-voiajor şi un consilier de încredere? Între un broker şi un ghid? *Mitul 4* ne va ajuta să stabilim rapid dacă persoana din

spatele biroului lucrează pentru noi sau pentru numele de pe antetul firmei sale. După cum a spus informatorul supranumit „Deep Throat”, din scandalul Watergate:

„Ia urma banilor. Întotdeauna să iei urma banilor”.

CAPITOLUL 2.4

Mitul 4:

„Sunt brokerul tău şi sunt aici ca să te ajut”.

„E dificil să faci pe cineva să înţeleagă ceva când salariul său depinde de neînţelegerea acelui ceva”. – UPTON SINCLAIR

Hai să clarificăm lucrurile

Deci, să recapitulăm:

Fondurile mutuale care îmi sunt recomandate îmi percep comisioane astronomice care îmi pot lua chiar şi 70% din viitorul meu cont de economii pentru zile negre.

De-a lungul oricărei perioade susţinute de timp, 96% dintre fondurile mutuale au rezultate mai slabe decât piaţa (sau decât valorile sale de referinţă).

Sunt taxat între de 10 ori până la de 30 de ori preţul pe care l-aş plăti pentru a deţine un fond de indici cu costuri scăzute şi „a deveni” sau a imita piaţa.

Profitul cu care îşi fac reclamă fondurile mutuale este de regulă mult mai mare decât profitul realizat efectiv, din moment ce este prezentat ca profit ponderat în timp, *nu* ca profit ponderat al dolarului. Profitul ponderat al dolarului este ceea ce obţinem/cheltuim efectiv, pe când profitul ponderat în timp este ceea ce folosesc managerii de fonduri pentru a alimenta reclamele.

Şi, ca final grandios, brokerul tău te va privi în ochi şi îţi va spune că tot ce face este în interesul tău. Pentru că, cel mai probabil, el chiar crede sincer că te ajută. El nu înţelege şi nici nu a fost informat despre impactul celor descrise mai sus. La naiba, probabil că urmează aceleaşi recomandări pe care ţi le face ţie când vine vorba de

finanţele lui personale.

Hat! Hat!

a a

Cum Dumnezeule este posibil ca marea majoritate a americanilor să sufere moartea celor o mie de tăieturi fără să ia atitudine, fără să voteze cu portofelele şi să-şi ducă în altă parte banii câştigaţi prin muncă grea? Răspunsul este că au suferit zeci de ani de ignoranţă. Majoritatea oamenilor cu care vorbesc sunt foarte suspicioşi faţă de tot ce înseamnă domeniul serviciilor financiare şi faţă de dorinţa acestor servicii de a te „ajuta" să reuşeşti. Au mai fost păţiţi. Şi totuşi, confruntaţi cu bombardamentul constant de informaţii contradictorii şi campanii de marketing, ei ajung să fie rapid copleşiţi. Ca să nu mai punem la socoteală solicitările vieţii de zi cu zi. Mulţi şi-au pus vieţile financiare pe pilot automat şi au acceptat să devină parte din turmă. „Speranţa" a devenit strategia lor.

Există o consolare socială în a şti că nu eşti singur. Îmi aduce aminte de programele de pe *Discovery cu* antilopa gnu care se apropia precaută de apa împânzită de crocodili, ca să bea, la doar câteva minute după ce fălcile unui crocodil îi înşfăcaseră tovarăşa! Să fie animalul prost? Nu! Animalul ştie că fără apă va muri sub soarele dogoritor al Africii, aşa că îşi asumă un risc calculat. Cei mai mulţi dintre noi gândim la fel. Ştim că nu putem sta pe margine, pe malul râului, pentru că inflaţia ne va distruge dacă nu facem decât să ne ţinem banii la saltea. Aşa că, împreună cu vecinii şi colegii noştri, ne apropiem tremurând de apă şi, când ne aşteptăm mai puţin: *haţ*!

Lunea neagră, încă o dată. Bula dot.com, încă o dată. Anul 2008, încă o dată.

În tot acest timp, firma de brokeraj în grija căreia am lăsat calitatea vieţii familiei noastre nu îşi asumă niciun risc şi culege beneficii record an după an.

În timp ce scriu asta, la începutul lui 2014, preţurile de pe piaţă au continuat să crească. Din 2009 şi până la finele lui 2013, piaţa a crescut cu 131% (inclusiv reinvestirea dividendelor). Aceasta este cea de-a cincea cea mai mare creştere a pieţei din istorie. Oamenii văd cum le creşte soldul propriului cont şi se simt din nou liniştiţi. Managerii şi directorii fondurilor mutuale câştigă purcoaie de bani. Dar crocodilii se hrănesc în continuare.

Protecţie fată de cine?

M M

Spre finele lui 2009, Barney Frank şi Chris Dodd, membri ai Camerei Reprezentanţilor, au depus o propunere de reglementare numită „Do-dd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (Legea Dodd-Frank pentru Reforma Wall Street şi protecţia consumatorului)". Un an mai târziu, după un lobby intens al comunităţii serviciilor financiare, o versiune a legii a fost adoptată, cu măsuri mult mai slabe faţă de original. Dar nimeni nu s-a oprit să pună întrebarea evidentă: *Faţă de cine sau faţă de ce avem nevoie de protecţie, mai exact*?

Faţă de oamenii în care avem încredere că ne vor gestiona viitorul financiar? Faţă de brokerii care ne vând fonduri mutuale scumpe? Faţă de înşişi managerii care joacă jocuri legale, dar dubioase ca să-şi umple buzunarele? Fată de traderii high-frequency care fac „front-running" 38 pe piaţă şi şterpelesc milioane, bănuţ cu bănuţ? Numai în ultimii ani am văzut traderi scăpaţi de sub control provocând băncilor daune de miliarde; firme mari că MI Global delapidând fondurile clienţilor şi declarându-şi în final

38 Tehnică mai puţin etică a agentului de bursă de a acţiona în beneficiul său, pe baza raporturilor negative emise în privinţa unei companii, înainte de a informa clienţii cu privire la raportul respectiv (*N. red.*)

falimentul; condamnări pentru tranzacţii bazate pe informaţii privilegiate la unul dintre cele mai mari fonduri speculative din lume; şi traderi bancari urmăriţi penal pentru manipularea ilegală a LIBOR (London Interbank Offered Rates – Rata dobânzii practicată pe piaţa londoneză), cel mai utilizat etalon al ratelor dobânzilor pe termen scurt.

„CU MINTEA MEA ŞI BANII TĂI NU AVEM NIMIC DE PIERDUT, CU EXCEPŢIA BANILOR TĂI."

Bucătarul nu gustă din preparatele sale

Suntem constant traşi pe sfoară şi influenţaţi de cei care spun „fă ce spun, nu ce fac". Într-un studiu edificator din 2009 publicat de Morningstar, care a urmărit 4300 de fonduri mutuale, a ieşit la iveală că 49% dintre manageri nu deţineau nicio acţiune la fondurile pe care le administrau.

Exact. Bucătarul nu gustă din felurile pe care le-a gătit.

Din cei 51% rămaşi, majoritatea deţin un număr simbolic de acţiuni în propriile fonduri, dacă stăm să le comparăm cu salariul şi cu averea lor totală. Nu uita, tipii aceştia câştigă milioane, uneori zeci de milioane, pentru competenţele lor:

— 2126 nu deţin nicio acţiune la fondul pe care îl administrează.

— 159 de manageri au investit între 1 şi 10.000 de dolari în fondul lor.

— 393 de manageri au investit între 10 001 şi 50.000 de dolari.

— 285 de manageri au investit între 50 001 şi 100.000 de dolari.

— 679 de manageri au investit între 100 001 şi 500.000 de dolari.

— 197 de manageri au investit între 500 001 şi 999 999 de dolari.

— 413 manageri au investit mai mult de 1 milion de dolari.

Aşa că, întrebarea evidentă este următoarea: dacă oamenii care administrează fondul nu investesc în fondul pe care îl conduc, eu de ce Dumnezeule aş face-o? Bună întrebare!!!

Bucătarul nu mănâncă din ce a gătit dacă ingredientele sunt proaste sau dacă ştie cum arătă şi cum miroase *în realitate* bucătăria. Aceşti manageri de fonduri sunt deştepţi – ei lucrează sub capotă.

Unde sunt iahturile clienţilor?

M

Fred Schwed Jr. a fost un trader de profesie care a părăsit Wall Streetul după ce pierdut o grămadă de bani în crahul din 1929. În 1940, el a scris lucrarea clasică de investiţii *Where Are the Customers Yachts*?, *or A Good Hard Look at Wall Street* (*Unde sunt iahturile clienţilor*?,

sau o privire atentă, pătrunzătoare asupra Wallătreet-uluf). Gluma din spatele titlului a fost reluată în multe feluri diferite de-a lungul anilor, dar în versiunea lui Schwed, un broker de succes de pe Wall Street, pe nume William Travers, admiră mulţimea de iahturi frumoase în timp ce se află în vacanţă în Newport, Rhode Island. Toate iahturile despre care întreabă se întâmplă să aparţină unui broker, bancher sau trader.

Aşa că el întreabă: „Dar iahturile clienţilor unde sunt?”

Au trecut aproape 75 de ani de când a fost publicată pentru prima oară această relatare, dar putea la fel de bine să fie scrisă şi ieri!

În cine să ai încredere

Am văzut cu toţii numeroase variaţiuni ale aceleiaşi reclame. Soţul şi soţia, care par îngrijoraţi, stau de cealaltă parte a biroului consultantului financiar. Şi, cu înţelepciunea unui bunic şi privirea unui om care a înfruntat numeroase furtuni, actorul angajat îi asigură că, mulţumită ajutorul său, vor fi în regulă. „Nu vă faceţi griji, vă păzim noi spatele. Vă susţinem copiii pe timpul facultăţii. Vă obţinem noi barca aceea cu pânze. Vă oferim casa de vacanţă dorită”. Aluzia este evidentă: „Obiectivele voastre sunt şi ale noastre. Noi suntem aici ca să vă ajutăm”. Dar adevărata întrebare este: Interesele voastre sunt *realmente* aliniate?

Are persoana cu care ai încredere să planifici viitorul tău şi al familiei tale toate stimulentele pentru a opera în vederea celor mai bune interese ale tale? Majoritatea oamenilor s-ar gândi că „da” – şi s-ar înşela. Şi răspunsul la această întrebare ar putea să facă diferenţa dintre a da greş şi a avea succes în demersul tău către Libertate Financiară. Când escaladezi muntele, cum te-ai simţi dacă ghidul tău ar fi mai preocupat de propria sa supravieţuire

decât de a ta? După cum mi-a amintit David Swensen: „Brokerul tău nu îţi e şi prieten”.

Standardul conformităţii *a*

Şi iată adevărul: domeniul serviciilor financiare are numeroase persoane devotate, cu o integritate foarte mare, care vor cu adevărat să facă lucrurile care servesc intereselor clienţilor lor. Din păcate, multe operează într-un mediu de tip „circuit-închis”, în care instrumentele care se află la dispoziţia lor au fost proiectate în avans să servească intereselor „băncii”. Sistemul a fost gândit să-i recompenseze pentru vânzarea, nu pentru asigurarea unor recomandări care nu se află în conflict de interese. Şi produsul sau fondul pe care ţi-l recomandă nu trebuie să fie în mod necesar cel mai bun disponibil sau să fie măcar în interesul tău. Conform definiţiei legale, tot ce trebuie ei să facă este să îţi furnizeze un produs care să fie „conform”.

Ce fel de standard este „conform”? Îţi doreşti un partener de viaţă conform? „Iubito, cum ţi s-a părut în seara asta?” „Eh… sexul a fost conform”. Vei fi promovat pentru depunerea unui efort conform? Zbori cu compania aeriană care are un bilanţ al securităţii „conform”? Sau încă şi mai bine, „Hai să mergem să luăm prânzul aici; am auzit că mâncarea este conformă”.

Cu toate acestea, conform lui David Karp, consilier de investiţii autorizat, standardul conformităţii spune, în principiu, că: „Nu contează cine beneficiază mai mult, clientul sau consultantul. Atât timp cât o investiţie este conformă [respectă direcţia generală a scopurilor şi obiectivelor tale] la momentul la care a fost plasată pentru client, consultantul este eliberat de răspundere”.

Etalonul aur

Pentru a primi sfaturi neafectate de conflictul de interese, trebuie să ne aliniem unui *consultant fiduciar*. Un

consultant fiduciar este un standard legal adoptat de un segment relativ mic, dar în creştere de profesionişti financiari independenţi care şi-au abandonat firmele mari, au renunţat la statutul de broker şi au luat decizia de a deveni consultanţi autorizaţi de investiţii. Aceşti profesionişti sunt plătiţi pentru consilierea fiscală şi, prin lege, trebuie să înlăture orice potenţial conflict de interese (sau, cel puţin să le dezvăluie) şi să plaseze nevoile clienţilor deasupra celor proprii.

Spre exemplu, dacă un consilier autorizat de investiţii îi spune unui client să cumpere acţiuni IBM şi mai târziu în aceeaşi zi el cumpără acţiuni IBM în propriul cont la un preţ mai bun, el *este obligat* să-i cedeze clientului acţiunile la preţul de tranzacţionare mai mic.

Imaginează-ţi că ai avea parte de consultanţă pentru investiţii şi că legea te-ar apăra de cazul în care consilierul tău te-ar îndruma într-o direcţie anume sau spre un anumit fond pentru a obţine bani de pe urma ta.

Un avantaj suplimentar uriaş? Comisionul pe care îl plăteşti unui consultant fiduciar pentru consiliere poate fi dedus fiscal, în funcţie de catego na ta de impozit. Aşa că un comision de consultanţă de 1% ar putea să fie de fapt mai aproape de O, 5% când iei în calcul deducerea. Compară asta cu cei 2% sau mai mult pe care îi plăteşti unui manager de fond mutual, din care *nimic* nu este deductibil fiscal.

Găsirea unui consultant fiduciar

Dacă există vreun pas pe care îl poţi face astăzi pentru a-ţi consolida poziţia de cunoscător, acela este de a te alinia unui consultant fiduciar; un consilier de investiţii independent şi autorizat (pe scurt, RIA – registered investment advisor).

Majoritatea celor pe care îi întreb nu ştiu dacă „tipul/tipa care se ocupă de investiţiile lor” este broker sau

consultant fiduciar legal, dar aproape toată lumea crede că persoana care se ocupă de investiţii pentru ei ar trebui să aibă în vedere interesele lor. Şi, aşa cum am menţionat mai devreme, ei au de obicei interesele clienţilor lor în minte, dar operează într-un cadru general care îi recompensează pentru vânzare. Şi, apropo, nu vei auzi niciodată pe cineva referindu-se la ei ca „brokeri”. Ei sunt numiţi reprezentanţi autorizaţi, consultanţi financiari, consilieri de gestionare a averii, vicepreşedinţi pentru asta, aia şi ailaltă. De fapt, *Wall Street Journal* relata că a găsit peste două sute de denumiri profesionale diferite pentru consilierii financiari – din care mai mult de jumătate nu sunt urmărite de Autoritatea de Reglementare a Industriei Financiare care supraveghează felul în care le sunt prezentate investiţiile investitorilor. Multe dintre aceste „acreditări” nu sunt altceva decât praf în ochi şi nu conferă o răspundere fiduciară.

Nu toate recomandările sunt bune

Din câte s-ar părea, să te aliniezi unui consultant fiduciar este un început grozav. Dar asta nu înseamnă neapărat că profesionistul pe care îl alegi îţi va oferi recomandări bune sau măcar la un preţ corect. Şi, ca în orice domeniu, profesioniştii nu au cu toţii acelaşi nivel de competenţe sau de experienţă. În realitate, 46% dintre planificatorii financiari nu au un plan de pensii! Exact. Copiii cizmarului nu au pantofi! Peste 2400 de planificatori financiari au fost cercetaţi într-un sondaj anonim din 2013 al Asociaţiei de Planificare Financiară (Financial Planning Association) şi aproape jumătate nu pun în practică lucrurile pe care le predică. La naiba, mie nu-mi vine să cred că au recunoscut asta!!! Adevărul este că trăim pe un teritoriu necartografiat. Cu o complexitate nesfârşită, cu băncile centrale care tipăresc bani în neştire şi chiar câteva guverne care ajung să nu îşi mai poată plăti

datoriile, doar consultanţii de elită ai domeniul planificării ştiu cum să navigheze în aceste ape.

Măcelarul şi dieteticianul

Un bun prieten mi-a trimis de curând un clip video de pe YouTube intitulat *The Butcher vs. the Dietitian* (*Măcelarul versus dieteticianul*), un desen animat de două minute care sublinia în mod eficient şi succint diferenţa majoră dintre un broker şi un consultant fiduciar legal. Ideea cât se poate de evidentă din clipul video era că, atunci când intri într-o măcelărie, eşti *întotdeauna*: încurajat să cumperi carne. Întreabă un măcelar ce mănâncă la cină şi răspunsul este întotdeauna „Carne!" Dar, pe de altă parte, un die-tetician te va sfătui să mănânci ce este mai bun pentru sănătatea ta. El nu are niciun interes să-ţi vândă carne atunci când peştele este mai bun pentru tine. Brokerii sunt măcelari, pe când fiduciarii sunt dieteticieni. Ei nu au niciun „cal în cursă" pentru a te convinge în favoarea unui anumit produs sau fond. Această distincţie simplă îţi oferă o poziţie de putere! Iniţiaţii cunosc diferenţa.

Am făcut câteva cercetări şi omul din spatele videoclipului era Elliot Weissbluth, un fost avocat de litigii care în urmă cu 15 ani devenise scandalizat de conflictele de interese din domeniul investiţiilor şi care şi-a făcut o misiune din oferirea unei alternative pentru cei mai străluciţi şi mai de succes consultanţi şi firme independente. Cu alte cuvinte, alege rea independenţei nu ar trebui să însemne sacrificii în ceea ce constă sofisticarea şi accesul la cele mai bune soluţii. Ideea sa grozavă a declanşat entuziasm şi High Tower este acum unul dintre cei mai mari consultanţi independenţi şi autorizaţi pentru investiţii din ţară, cu active de aproape 30 de miliarde şi ocupând poziţia 13 în lista companiilor cu cea mai rapidă creştere a revistei *Inc*. Creşterea explozivă

a High Tower dovedeşte că clienţii vor un dietetician. S-au săturat să îi vândă carne şi apoi să-şi dea seama că sănătatea le este pusă în pericol.

I-am luat un interviu lui Elliot pentru această carte şi, de atunci, am dezvoltat o prietenie grozavă. Nu a fost nevoie să-l strâng cu uşa pe Elliot ca să părăsească oraşul Chicago îngheţat şi să mă întâlnească pentru o zi cu temperaturi de 26° C, la reşedinţa mea din Palm Beach.

O propunere îndrăzneaţă

Am stat amândoi pe peluza cu vedere la ocean din spatele casei mele şi am purtat o conversaţie lungă despre miturile care sunt promovate şi despre nedreptăţile cu care se confruntă investitorul obişnuit. Elliot are o pasiune unică, înflăcărată de a servi investitorii, eliminând interesele proprii şi conflictele inerente care au devenit regula în marile firme. De la bun început, el şi-a luat angajamentul pentru o deschidere totală, o transparenţă integrală şi recomandări neafectate de conflictul de interese în fiecare aspect al afacerii. Şi, prin faptul că nu acceptă plăţi sau mite pentru a vinde un produs sau un serviciu, firma sa se plasează pe o poziţie cu o putere şi o integritate reale. Firmele concurează pentru a lucra cu High Tower şi toate beneficiile îi sunt transmise clientului. Ce este realmente puternic este felul în care Elliot şi-a dezvoltat afacerea. În primul rând, el a clădit o platformă unică pe care nimeni nu o credea posibilă. Apoi a recrutat cei mai buni consultanţi din „birourile cele mai râvnite” din cele mai mari firme şi le-a oferit un drum spre respectabilitatea dată de faptul că nu au încălcat normele – oportunitatea de a renunţa să mai lucreze pentru bancă şi de a lucra *doar* pentru client. Şi, oferindu-le libertatea de a nu fi nevoiţi să slujească la doi stăpâni, ei puteau să facă orice era în interesul clientului, în orice moment, în toate tranzacţiile.

Exista o singură problemă.

High Tower fusese creat pentru a-i servi doar pe cei mai bogaţi americani.

De fapt, *toţi* consilierii de elită din domeniu sunt concentraţi pe bogătaşi. Are sens, nu-i aşa? Dacă administrezi bani, vrei să administrezi mai puţini clienţi care au mai mulţi bani. Aranjamentul acesta îţi maximizează profitabilitatea. Prea multe conturi mici înseamnă o mulţime de cheltuieli şi de costuri. Pur şi simplu nu este o manieră eficientă de a face afaceri.

În ciuda tuturor acestora, am hotărât să-i adresez o provocare lui Elliot…

Hai să fim deschizători de drumuri

„Elliot, vreau să găseşti o modalitate să livrezi aceleaşi recomandări complet transparente, lipsite de conflicte de interese oricui doreşte acest serviciu, nu doar celor bogaţi. Trebuie să existe o cale, Elliot”, am zis eu, aplecându-mă în faţă pe marginea scaunului meu. „Ţie îţi pasă cu atâta pasiune de dreptate şi corectitudine, încât însăşi misiunea ta îţi cere să faci asta pentru toată lumea”. Elliot s-a lăsat pe spate în scaunul său. Se aştepta la un simplu interviu şi acum i se cerea să utilizeze resurse serioase! Şi, poate şi mai important, eu l-am provocat să-şi dea seama cum să ofere câteva dintre soluţiile care sunt în mod normal rezervate pentru persoanele cu averi foarte mari. Era o provocare serioasă. Să democratizezi cea mai bună consiliere în materie de investiţii, cuplată cu cele mai bune soluţii disponibile. „A, şi încă ceva, Elliot: Cred că ar trebui să creezi un serviciu complementar de analiză care să fie cu totul gratuit!” Elliot a tras adânc aer în piept de câteva ori. „Sfinte Sisoe, Tony! Eu ştiu că tu gândeşti la scară mare, dar să schimb viteza şi să fac ca asta să fie accesibilă oricui, pe gratis? Să fim serioşi!” Eu doar am zâmbit şi am zis: „Da, nebunesc, nu-i aşa? Nimeni altcineva

nu va face asta. Nimeni nu arată cum plătesc oamenii prea mult pentru rezultate submediocre. Bănuiala mea este că le putem arăta utilizând tehnologia! Tu ai resursele şi voinţa necesare să realizezi asta dacă îţi iei angajamentul!” Am lăsat conversaţia să se încheie cerându-i doar să rezerve ceva timp ca să se gândească la impactul a ceea ce ar putea să însemne asta pentru vieţile oamenilor şi să mă contacteze din nou după ce se va fi gândit bine.

Este realizabil

Elliot a revenit la Chicago şi şi-a strâns trupele. După multă deliberare şi profund hotărât să găsească o cale, Elliot m-a sunat înapoi. După ce echipa lui a trecut în revistă o anumită tehnologie brevetată pe care am putea să o utilizăm, el a fost convins că asta urma să schimbe semnificativ jocul. Dar avea o condiţie. Dorea să se asocieze cu un extraordinar director executiv de investiţii. Unul cu decenii de experienţă în spate şi cifre pe măsură. Un căpitan de vas care să nu se teamă de apele necartografiate. Cunoşteam persoana perfectă.

Ajay Gupta este fondatorul şi directorul executiv de investiţii pentru Stronghold Wealth Management, o firmă care furnizează servicii „de lux” pentru cei cu averi colosale. El este de asemenea şi consultantul meu autorizat de investiţii şi gestionează banii familiei mele de mai bine de şapte ani. Ajay şi-a petrecut aproape două decenii în cele mai mari firme de brokeraj din lume, în rolul poveştii clasice de succes a celui mai râvnit birou din firmă. Apoi a ajuns la proverbiala răscruce de drumuri. Alegerea lui? Fie să lase în urmă lumea brokerajului şi să ducă mai departe steagul de fiduciar, fie să continue drumul pe care avea să fie dieteticianul între cei patru pereţi ai unei măcelării. L-am întrebat pe Ajay care a fost momentul crucial al deciziei. „A apărut ca urmare a

frustrării totale", a mărturisit el. „Existau investiţii despre care ştiam că sunt cele mai bune pentru clientul meu, dar firma nu îmi dădea voie să le accesez pentru că nu erau «aprobate». Nu am vrut să-mi îndrum clientul spre o investiţie inferioară doar ca să pot eu câştiga mai mult. Îmi tratez clienţii ca pe familia mea şi mi-am dat seama că nu mai pot lua în continuare decizii după constrângerile impuse de cineva aflat departe, într-un turn de fildeş". Angajamentul lui Ajay nu a rămas la stadiul de vorbe. El a renunţat la un bonus de şapte cifre pentru a pleca şi a-şi crea propria firmă. Deloc surprinzător, întreaga sa echipă şi baza de clienţi l-au urmat. După ani de rezultate şi servicii extraordinare, plecarea lui Ajay din lumea brokerajului l-a adus în atenţia lui Charles Schwab (un furnizor major de servicii pentru consultanţii independenţi de investiţii). El a primit un telefon surpriză de la biroul lui Charles Schwab care îl informa că Chuck îl alesese să reprezinte imaginea a peste 10.000 de RIA independenţi în Campania naţională de presă a lui Schwab. Ulterior, Ajay a aranjat ca eu şi Chuck să ne întâlnim, când a fost de acord să fie unul dintre cei 50 de moguli financiari intervievaţi pentru această carte.

Când i l-am prezentat lui Elliot pe Ajay şi echipa sa de la Stronghold, a fost o aliniere incredibilă de valori. Ce era uimitor era felul în care întregul depăşea cu mult suma părţilor sale. Ei au început un efort monumental de colaborare. Timp de aproape un an, Ajay şi Elliot au lucrat împreună, cu un obiectiv comun: să democratizeze cea mai bună consiliere în materie de investiţii şi să-i ajute pe americani să-şi recunoască în primul rând dreptul de a şti ce lucruri le-au fost vândute şi apoi să facă trecerea la primirea unor recomandări transparente. Şi aşa a luat naştere Stronghold Financial (o nouă divizie a Stronghold Wealth Management). Aşa că, pe lângă deservirea celor cu

averi mari – Stronghold deserveşte acum pe toată lumea, indiferent cât de mult are de investit.

Uită-te sub capotă – pe gratis!

Cea mai mare „pretenţie" venită din partea mea pentru Ajay şi Elliot a fost să ofere tuturor, nu doar celor bogaţi, posibilitatea de a se folosi de o consultanţă, cercetare şi planificare de cea mai bună calitate. Dar eu voiam ca ei să o facă pe gratis!!!

Majoritatea planificatorilor financiari cer 1.000 de dolari sau mai mult ca să-ţi analizeze activele investite în prezent, să evalueze gradul de risc pe care ţi-l asumi, să-ţi cuantifice comisioanele *reale* şi să creeze o nouă distribuţie a activelor. Sistemul brevetat al Stronghold realizează asta în doar cinci minute – şi este complet gratuit! Iată ceva mai multe despre cum funcţionează:

Când vizitezi site-ul web, www.Stronghold Financial.com, sistemul îţi va permite să îţi „conectezi" toate conturile [chiar şi planul 401 (k)] şi conturile pe care le ai împrăştiate prin mai multe firme). Apoi va analiza toate pachetele de acţiuni pe care le deţii, toate onorariile pe care le plăteşti, toate riscurile pe care ţi le asumi. Îţi va oferi o analiză integrală şi o nouă alocare a activelor. Îţi va dezvălui, de asemenea, câteva dintre strategiile unice pe care le vom trece în revistă în secţiunea a 5-a şi le va compara cu actuala ta abordare. Poţi implementa aceste informaţii complementare pe cont propriu (şi compania nu-ţi cere un sfanţ). Sau, dacă hotărăşti să mergi mai departe, îţi poţi transfera cu un singur click conturile şi poţi face ca Stronghold să-ţi administreze averea, atâta timp cât îndeplineşti condiţia dimensiunii minime a contului. Pentru cei care devin clienţi, există o echipă de consilieri fiduciari care îţi stă la dispoziţie prin telefon pentru a te îndruma în călătoria ta şi pentru a răspunde la orice întrebare pe care ai putea să o ai. Nu există comisioane, doar o taxă care se

bazează pe valoarea totală a portofoliului tău. Aşa că nu contează dacă ai 2500 de dolari sau 25 de milioane de dolari. Consultanţa care înainte era rezervată pentru cei foarte înstăriţi se află acum la dispoziţia ta! Şi dacă preferi să lucrezi cu cineva din zona ta, Stronghold are o reţea de consultanţi independenţi în toate cele 50 de state, consultanţi care sunt aliniaţi aceloraşi principii şi au acces la câteva dintre soluţiile unice pe care le vom examina în paginile următoare.

Sunt extrem de mândru de proiectul la crearea căruia am colaborat împreună cu Elliot şi Ajay: un serviciu gratuit de care poate beneficia întreaga populaţie! Şi, ca să fiu sincer, acesta există doar pentru că noi eram atât de nemulţumiţi de un sistem care utilizează frecvent inducerea în eroare şi manipularea ca arme contra investitorilor. Este momentul pentru o schimbare de gardă. Aşa că, deşi în momentul de faţă nu sunt unul dintre proprietarii al Stronghold, la momentul publicării purtăm discuţii despre felul în care aş putea să devin partener şi să mă aliniez şi mai mult misiunii sale de a servi investitorii prin consultanţă şi soluţii extraordinare de investiţii.

Găsirea unui consultant fiduciar

Nu vreau să ai impresia că Stronghold este singurul consultant fiduciar. Sunt cu miile şi mulţi dintre ei sunt remarcabili, aşa că aş vrea să-ţi ofer cinci cri-terii-cheie pentru a-ţi găsi propriul fiduciar. Mai jos vei găsi de asemenea un link spre National Association of Personal Financial Advisors (Asociaţia Naţională a Consilierilor Financiari Personali – NAPFA). Acesta îţi va da posibilitatea să cauţi în toată ţara orice consilier exclusiv-pe-bază-de-ono-rariu pe care ţi-l alegi. Un avertisment: simplul fapt că se găseşte pe listă nu înseamnă că este şi competent. Ca în orice altă profesie, fie chiar şi cea de

doctor sau de profesor, există un spectru larg al competenţei. În plus, în lumea consultanţilor fiduciari independenţi, dimensiunea nu contează, aşa că este posibil ca multe firme mai mici să nu deţină acelaşi nivel de acces la anumite investiţii şi/sau la preţuri competitive.

Registrul de consilieri pe bază de comision http://findanadvisor. napfa.org/home. aspx

Deci, dacă alegi să-ţi găseşti un consultant fiduciar, mai jos sunt cinci criterii-cheie iniţiale pe care ar fi indicat să le iei în considerare atunci când alegi un consultant fiduciar:

1. Asigură-te că consultantul este înregistrat la stat sau la SEC (Securities and Exchange Commission) drept consultant autorizat de investiţii sau dacă este un *reprezentant consiliere de investiţii* (IAR – Investment Advisor Representative) pentru un consultant înregistrat de investiţii (RIA – Registered Investment Advisor).

2. Asigură-te că consultantul înregistrat de investiţii este compensat cu un procent din activele tale gestionate, nu pentru cumpărarea de fon duri mutuale. Asigură-te că această taxă este *singura* şi este complet transparentă. Asigură-te că nu există nicio taxă 12 b-139 şi nici taxe „pay-to-play" 40 care să fie plătite pe post de compensaţie.

3. Asigură-te că consultantul înregistrat de investiţii *nu* este compensat pentru tranzacţionarea de acţiuni sau de obligaţiuni.

4. Asigură-te că consultantul înregistrat de investiţii nu are o afiliere cu un broker-dealer. Aceasta este uneori cel mai neplăcut lucru, când un consultant fiduciar vinde *de asemenea* produse şi primeşte şi comisioane pentru investiţii!

5. Dacă vorbim de un consilier, nu este indicat să-i laşi pur şi simplu banii tăi direct. Este de dorit să te asiguri că banii tăi sunt păstraţi la o terţă parte, un custode, cum

ar fi Fidelity, Schwab sau TD Amentra de care oferă acces online 24 de ore din 24, 7 zile din 7 şi îţi trimite extrasele lunare direct ţie.

Pentru cei care sunt dispuşi, au timpul necesar şi s-au pus la curent cu o alocare adecvată de active (mai multe despre asta în secţiunea a 4-a), investiţiile de unul singur (fără un consultant fiduciar) pot fi o opţiune viabilă, care poate avea drept rezultat şi economii suplimentare cu costurile. Costul suplimentar al fiduciarului poate fi justificat doar dacă acesta adaugă valoare, cum ar fi gestionarea eficientă sub aspectul impozitelor, planificarea venitului pentru perioada de pensie şi un acces mai mare la investiţii alternative, dincolo de fondurile de indici.

Cumpără acţiuni Enron!

Un consultant fiduciar extrem de competent în viaţa ta va face mai mult decât simpla furnizare a unor recomandări transparente şi a unor soluţii de investiţii. Ei ar trebui să te apere de „zgomotul" marketingului, pentru

39 Comisionul de vânzare al brokerului (*N. red.*)

40 În industria financiară sunt sume plătite de companiile financiare pentru a fi promovate de fondurile de pensii sau alţi intermediari (*N. red.*)

că istoria ne arată că zgomotul de la un broker în conflict de interese sau de la firma la care lucrează poate să fie extrem de periculos. Permite-mi să-ţi împărtăşesc un exemplu din istoria recentă.

Îţi aminteşti de Enron? Gigantul energetic, cu venituri anuale de 101 miliarde de dolari (în 2000), a hotărât să falsifice registrele fiscale în speranţa de a-i menţine pe acţionari fericiţi. Brokerii mari şi fondurile mutuale care deţineau majoritatea acţiunilor Enron erau mari fani ai gigantului energetic. Bunul meu prieten Keith Cunningham, un geniu în afaceri, este o persoană extrem de onestă, cu felul acela tărăgănat de a vorbi tipic texan.

Când vorbeşte la evenimentul meu Business Mastery, nu are nicio reţinere în a arăta felul în care brokerii, care nu au niciun interes investit în soarta clienţilor lor, vor continua să ofere sfaturi proaste chiar şi atunci când situaţia este cumplită. Când mi-a împărtăşit felul în care au promovat brokerii Enronul pe durata prăbuşirii sale, am fost uluit!

În martie 2001, cu doar nouă luni înainte să declare falimentul, Enron a dat semne că are probleme. „Oricine era dispus să privească la declaraţiile financiare privind fluxul monetar putea să vadă că ei pierdeau bani în ciuda profiturilor pe care spuneau că le au!” Keith a ţipat la publicul meu alcătuit din aproape 1.000 de persoane: „Dar asta nu a împiedicat marile firme de pe Wall Street să recomande acţiunile companiei”. Mai jos avem un grafic care arată recomandările firmelor cu branduri cunoscute în cele nouă luni de până în declararea falimentului de către Enron. Observă felul în care recomandările de a cumpăra sau a păstra acţiunile au fost făcute până când nu mai era literalmente nimic de păstrat – pentru că acţiunile nu aveau nicio valoare; compania era în faliment!

21 martie 2001	„Cumpărare aproape de termen”.	55,89 dolari	Merrill Lynch
29 martie 2001	„Listă recomandări”.	55,31 dolari	Goldman Sachs
8 iunie 2001	„Cumpără”.	47,26 dolari	J.P. Morgan
15 august 2001	„Cumpără puternic”.	40,25 dolari	Bank of America

4 octombrie	„Cumpără”.	33,10 dolari	AG Edwards

2001			
24 octombrie 2001	„Cumpără puternic = Atractiv”.	16, 41 dolari	Lehman Bros
12 noiembrie 2001	„Păstrează”.	9, 24 dolari	Prudenţial
21 noiembrie 2001	„Performanţă de piaţă”.	5, 01 dolari	Goldman Sachs
29 noiembrie 2001	„Păstrează”.	O, 36 dolari	Credit Suisse First Boston
2 decembrie 2001	„Ups = sunt în faliment”.	0.00 dolari	

Inutil de spus, dacă primeşti consiliere de la un broker, te poţi aştepta ca acele conflicte de interese să apară în vreun fel sau altul.

Făcând lobby pentru profit

Plasarea intereselor clientului pe primul loc poate părea un concept simplu, dar stârneşte revoltă pe Wall Street. – „WHATS NO. 1 FOR BROKERS?” („Ce e pe locul 1 pentru brokeri?”) *Wall Street Journal*, 5 decembrie 2012

Deci, de ce nu s-a schimbat statu-quo-ul? În temeiul actului Dodd-Frank, agenţiei SEC i se cerea să realizeze un studiu despre un „standard universal al fiduciarului” la nivelul tuturor firmelor de investiţii. M-ai auzit bine. Politicienii voiau să realizeze un *studiu* pentru a stabili dacă acţionarea în interesul clientului este o idee bună. Este o tragicomedie jucată pe Dealul Capitolului. În interviul meu cu dr. Jeffrey Brown, i-am solicitat părerea despre standardele consultantului fiduciar. Cine era mai potrivit de întrebat decât tipul care nu doar consiliase

Biroul Executiv al Preşedintelui, ci fusese şi contactat de China pentru a-i consilia pe tema programului lor de Asigurări Sociale. „Eu cred că oricine gestionează bani pentru altcineva – este foarte, foarte important să aibă o responsabilitate legală şi etică să facă ce trebuie şi să aibă grijă de banii altora. Adică, aici vorbim despre vieţile oamenilor când tragem linie, nu-i aşa?”

Reacţia industriei a fost intensă. Poţi să auzi rotiţele maşinii de făcut lobby învârtindu-se la viteză maximă în timp ce le aminteşte celor de pe Dealul Capitolului despre contribuţiile generoase din campanii.

Adevărul şi solu*ţiat M*

Deci, acum că ştie regulile jocului, ce are de făcut investitorul?

Mai sus ai cei cinci paşi despre cum să evaluezi şi să găseşti un consultant fiduciar dacă alegi să-ţi găseşti unul. Aşa cum am menţionat, poţi vizita Stronghold (www.Stronghold Financial.com), care are un sistem online brevetat, ce îţi va furniza următoarele în doar cinci minute:

— În câteva secunde, sistemul va extrage şi va analiza bunurile financiare pe care le deţii (acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale) din toate conturile tale, inclusiv din 401 (k)-ul tău.

— Sistemul îţi va arăta cât de mult plăteşti *în realitate* şi cu cât vei avea mai puţin în momentul ieşirii la pensie dacă nu îţi minimizezi comisioanele. Îţi aminteşti de efectul comisioanelor capitalizate pe care l-am examinat în capitolul 2.3!?

— Sistemul îţi va arăta expunerea la risc. Cu alte cuvinte, cât de bine a rezistat portofoliul tău în 2008 şi în alte momente de criză ale pieţei?

— Sistemul îţi va furniza consiliere fără conflicte de interese şi îţi va prezenta un număr de opţiuni de portofoliu.

— Sistemul va lua în considerare situaţia ta fiscală actuală şi va recomanda o alocare mai eficientă sub aspect fiscal.

— Dacă hotărăşti să mergi mai departe, îţi poţi transfera rapid şi automat conturile la unul dintre custozii terţi recomandaţi (cum ar fi TD Amentrade, Fidelity sau Schwab). De acolo, echipa va implementa recomandările şi va furniza gestionare şi servicii continue pentru cont.

— Dacă ai peste un milion de dolari în active investibile, vei avea acces la Private Wealth Division (Divizia averii private), care are un acces mai mare la investiţii care sunt limitate la investitorii acreditaţi.

De asemenea, poţi pune oricând mâna pe telefon şi poţi vorbi cu un membru al echipei care este consilier fiduciar certificat, ca să îţi răspundă la orice întrebări despre situaţia ta personală. Sau poţi solicita să ţi se facă legătura cu unul dintre partenerii din zona ta locală.

Deci, care este planul?

Uau, am străbătut cale lungă! Miturile pe care le-am expus deja rămân necunoscute pentru marea majoritate a investitorilor. De fapt, numeroşi indivizi cu averi foarte mari nu cunosc aceste informaţii din interior. Şi acum când căpătăm o perspectivă neobstrucţionată, trebuie să începem să privim strategiile propriu-zise pe care le utilizăm în prezent pentru a vedea dacă se aliniază cu obiectivele noastre. Hai să începem cu planul 401 (k). Fragmentul acela mic de cod fiscal care a schimbat lumea financiară pentru totdeauna! Ar trebui să-l folosim sau să-l lăsăm baltă? Hai să aflăm.

„Deşi chestiunea fiduciară este contestată cu patos în unele grupuri, sondajele realizate pentru SEC au arătat că o majoritate a investitorilor nu înţeleg ce înseamnă consultant fiduciar şi nici nu îşi dau seama că brokerii şi consilierii de investiţii oferă niveluri diferite de

preocupare”. – „THE BATTLE OVER BROKERS DUTY TO THEIR CLIENTS REACHES A STANDSTILL” („Bătălia privind datoria brokerilor către clienţii lor ajunge într-un punct mort”), *Wall Street Journal*, 24 ianuarie 2012

BROKER	CONSULTANT FIDUCIAR INDEPENDENT
Plăteşti comisioane pentru vânzarea de fonduri	Plăteşti o taxă forfetară
Comisioane nedeductibile	Tarife de consultanţă (pot fi deductibile)
Plătit să vândă	Obligat legal să ofere consiliere făcând publice conflictele de interese
Standard de conformitate	Standard pentru fiduciari
Oferă o gamă largă de produse şi servicii care trebuie să fie aprobate de angajator şi le include pe cele care sunt brevetate	Posibilitatea de a accesa toate produsele şi serviciile
Constrâns de angajator	Independent
Acţionează ca un custode al investiţiilor	Utilizează un terţ drept custode

CAPITOLUL 2.5

Mitul 5: „Doar un plan 401 (k) te desparte de pensionare”.

„Cei din generaţia Baby Boom au fost principalii cobai utilizaţi în marele experiment 401 (k) al pensionării”.

– DOUG WARREN, autor al *The Synergy Efect* (*Efectul de sinergie*)

Numeroase idei sau invenţii încep cu cele mai bune intenţii. Fuziunea nucleară a deschis uşa energiei gratuite pentru omenire şi acum poate fi utilizată pentru a furniza electricitate oraşelor întregi. Prin contrast, odată introdusă într-un focos, poate face oraşe întregi una cu pământul.

Adeseori, cu un strop de lăcomie şi de ingeniozitate umană putem transforma ceva grozav în ceva care poate să facă mai mult rău decât bine. La fel şi cu planul 401 (k). Un fragment micuţ şi grozav de cod fiscal care, odată utilizat cum se cuvine, îţi poate alimenta perioada de pensie ani întregi de aici înainte. Dar dacă este utilizat aşa cum se întâmplă în majoritatea planurilor din ziua de azi, ne poate afecta şansele de a obţine libertatea financiară.

Şi cum 401 (k)-ul este singurul cont de pensie pe care îl vor avea majoritatea oamenilor, s-ar putea ca acest capitol să fie cel mai important din această carte. În paginile următoare, îţi vom arăta cum să utilizezi sistemul 401 (k) şi cum să nu permiţi sistemului să te folosească. Vei descoperi felul în care să implementezi mare parte din ceea ce am învăţat până aici, astfel încât contul tău 401 (k) să devină un plan de pensie grozav pentru *tine* (nu un plan de pensionare pentru broker sau pentru managerii fondului mutual). Dar, înainte de asta, este important să punem întrucâtva lucrurile în context.

Cum am ajuns aici?

Planul 401 (k), care ne-a fost oferit în 1984, ne-a dat ocazia să participăm la bursă. Să deţinem o părticică din capitalismul american. Şi puteam să economisim din taxele noastre efectuând contribuţii deductibile fiscal din cecurile noastre de salariu.

Dar 401 (k) nu a avut niciodată menirea să fie

singurul plan de pensie pentru americani. L-am căutat pe John Shoven, profesor de economie la Stanford. El a expus situaţia în termeni absolut clari în timpul convorbirii noastre telefonice: „Tony, nu se poate să economiseşti doar trei la sută din venitul tău timp de treizeci de ani şi să te aştepţi să trăieşti alţi treizeci de ani la pensie cu acelaşi venit pe care îl aveai când lucrai!”

Şi să nu uităm că acest experiment social are o vârstă de doar câteva decenii. Noi abia acum începem să vedem o generaţie unde majoritatea va încerca să iasă la pensie după ce a utilizat doar un 401 (k) în timpul vieţii.

Când privim înapoi în istorie, ceea ce a început ca un subterfugiu pentru ca executivii foarte bine plătiţi să economisească mai mulţi bani a devenit o binecuvântare pentru companiile care au decis să înlăture costul şi obligaţia pensiilor tradiţionale şi să transfere *tot* riscul şi toată cheltuiala angajatului. Asta nu înseamnă că pensiile nu aveau propriile lor probleme: spre exemplu, nu le puteai muta de la un job la altul.

Interesat e că angajaţii nu au fost deranjaţi de preluarea acestei responsabilităţi noi pentru că la vremea aceea bursa se aprecia. Cine doreşte pensii plicticoase garantate atunci când acţiunile ne-ar putea îmbogăţi?

După aceea, banii au inundat piaţa ca niciodată înainte. Toţi banii aceia noi care erau puşi în conturi înseamnă o mulţime de *cumpărări*, acesta fiind lucrul care a alimentat pieţele în creştere din anii 1980 şi 1990. Cu trilioanele puse la bătaie, companiile de fonduri mutuale au început un război fără precedent pentru gestionarea banilor tăi. Bursa de valori nu mai era doar un loc în care companiile apelau la public pentru a primi bani în schimbul dreptului de proprietate. Nu mai era un loc doar pentru investitorii cu averi mari şi pentru instituţii sofisticate. A devenit vehiculul economiilor tuturor.

Bine ai venit, căpitane

La apariţia lui, planul 401 (k) reprezenta libertatea. Libertatea care ne oferă adeseori iluzia controlului. Şi cu pieţe aflate în creştere, noi confundăm uneori norocul cu faptul că suntem „investitori buni”.

Dr. Alicia Munnell, director al Centrului pentru Cercetarea Pensionării (Center for Retirement Research) de la Boston Collège, este unul dintre experţii de top în pensii din ţară. Am vorbit timp de aproape două ore în legătură cu criza pensionării care îi aşteaptă pe vasta majoritate a americanilor. În perspectiva ei, „am trecut de la un sistem cu beneficii definite – unde oamenii aveau o pensie; aveau un venit pentru toată viaţa – la ideea de 401 (k), care era în mod evident mai ieftină pentru angajatori. Şi, la nivel superficial, părea că este avantajoasă pentru indivizi pentru că ei aveau mai mult control asupra propriilor decizii investiţionale”. Dar chiar şi Alicia, o fostă angajată a Rezervei Federale şi membră în Consiliul de Consultanţi Economici al preşedintelui, a făcut câţiva paşi greşiţi atunci când a venit vorba de pensia sa. „Deci, am un plan definit de beneficii [venit garantat pe viaţă] de la Banca Rezervei Federale din Boston. Când eram la Trezorerie, unul dintre colegi mi-a zis: «Oh! Încasează-l devreme. Tu poţi investi banii ăia mult mai bine decât poate Rezerva Federală.» Banii s-au dus de mult”.

Să fii singurul responsabil pentru deciziile tale de investiţii este un gând înfricoşător pentru majoritatea (mai ales înainte de lectura acestei cărţi). Din poziţia de căpitan al propriei tale nave financiare, tu trebuie să navighezi prin toate opţiunile disponibile de investiţii, să generezi profituri suficient de mari pentru a-ţi sprijini perioada de pensionare, să fii un expert în investiţii cu jumătate de normă şi să le faci pe toate în timp ce ai un serviciu cu normă întreagă sau o afacere şi îţi întemeiezi o familie.

Teresa Ghilarducci, de la New School for Social Research, a scris un articol strălucit în *New York Times* cu titlul „Our Ridiculous Approach to Retirement” („Abordarea noastră ridicolă privind pensionarea”). În acesta, ea a reuşit să comprime într-un singur paragraf toate dificultăţile cu care ne confruntăm:

„Nu eşti convins până acum că eşecul a fost sădit în sistemul de planuri de pensie voluntare, autodirecţionate şi gestionate comercial? Gândeşte-te ce ar trebui să se întâmple pentru ca acesta să funcţioneze pentru tine. În primul rând, determină când veţi fi concediaţi tu şi soţia ta sau când veţi fi prea bolnavi pentru a lucra. În al doilea rând, determină când vei muri. În al treilea rând, înţelege că trebuie să economiseşti 7% din fiecare dolar pe care îl câştigi. (Nu ai început să faci asta când aveai 25 de ani şi acum ai 55? Pur şi simplu, economiseşte 30% din fiecare dolar.) În al patrulea rând, câştigă minimum 3% peste rata inflaţiei la investiţiile tale, în fiecare an. (Uşor. Pur şi simplu găseşte cele mai bune fonduri la cel mai scăzut preţ şi distribuie-le în mod optim.) În al cincilea rând, nu retrage fonduri când îţi pierzi locul de muncă, ai o problemă de sănătate, divorţezi, cumperi o casă sau trimiţi un copil la facultate. În al şaselea rând, sincronizează-ţi retragerile din contul de pensie astfel încât ultimul bănuţ să fie cheltuit în ziua în care mori”.

Da, sistemul trebuie reparat şi da, va fi nevoie de timp şi de câteva progrese majore pe Dealul Capitolului şi pe Wall Street. Dar vestea bună este că aceia dintre voi care sunteţi informaţi veţi putea să navigaţi prin el. Puteţi utiliza sistemul aşa cum ar face-o o persoană iniţiată şi să îl lăsaţi să funcţioneze în beneficiul vostru.

Poţi să repeţi?

Aşa că hai să recapitulăm puţin. Ştim acum că fondurile mutuale care aleg acţiuni nu surclasează piaţa.

Şi asta este exact ceea ce găseşti în marea majoritatea a planurilor 401 (k) (dar nu în toate). Ştim de asemenea că aceste fonduri costisitoare percep tarife mari care pot eroda între 50% şi 70% din potenţialul tău cont de economii pentru zile negre. În funcţie de vârsta pe care o ai astăzi, gândeşte-te cât de mult ai lăsat în buzunarele lor până acum? 10.000 de dolari? 25.000 de dolari? 100.000 de dolari? Înfricoşător, nu-i aşa?

Acum, plasează fondurile acelea mutuale scumpe într-un plan 401 (k) renumit, oferit de obicei de o companie de contabilitate sau de asigurări şi îţi va percepe un set întreg de costuri *adiţionale*. (Vezi caseta de pe pagina următoare.) Totalul tuturor acestor costuri formează un vânt din prova din direcţia opusă insurmontabil. La marea majoritate a planurilor existente, şansele ca tu să câştigi jocul 401 (k) sunt slăbuţe spre nule.

Planurile 401 (k) primesc beneficiul impozitării

amânate, dar majoritatea sunt încărcate cu până la 17 comisioane şi costuri diferite între investiţiile de bază şi administrarea planului.

CHELTUIELI DE COMUNICARE

— Înregistrare (materiale)

— Derulare (materiale)

— Înregistrare (întâlniri)

— Consiliere pentru investiţii

CHELTUIELI CU PĂSTRAREA EVIDENŢELOR ŞI ADMINISTRATIVE

— Comisionul de bază

— Taxa per participant

— Taxa per angajat eligibil

— Distribuţii

— Iniţierea împrumuturilor

— Întreţinerea împrumuturilor

— Testarea semianuală de discriminare

— Pachetul de completare 5500

— Alte cheltuieli

CHELTUIELI CU INVESTIŢIILE

— Comisionul de bază

— Cheltuielile individuale cu fondul (mutual)

— Comisionul pentru manager/consultant

— Alte comisioane ale activelor (împărţirea veniturilor, finalizare, administrare ş.a.m.d.)

CHELTUIELI DE MANDATARE

— Comisionul de bază

— Taxa per participant

— Costul activelor

Dar acum vin veştile bune! Cu un 401 (k) bun, unul care este destoinic, gata de lucru şi nu te lasă fără bănuţi, poţi să transformi vântul potrivnic într-unul prielnic. Poţi obţine un avans profitând de ceea ce ne-a oferit guvernul.

„Cel mai bun” 401 (k) al Americii? Okay, dovedeşte-o!

După ce am înţeles cu adevărat ceea ce Jack Bogle numeşte „tirania costurilor capitalizate”, şi am realizat puterea distructivă a comisioanelor excesive, l-am sunat imediat pe şeful departamentului meu de resurse umane pentru a afla detaliile planului 401 (k) din compania noastră. Am vrut să ştiu dacă angajaţii mei, la care ţin ca la familia mea, sunt păcăliţi. Cum era de aşteptat, noi utilizam un plan cu costuri mari, cu un brand recunoscut, încărcat cu fonduri costisitoare şi cu comisioane excesive de administrare şi de broke-raj. Brokerul mi-a oferit asigurări că planul era de cea mai bună calitate, cu comisioane scăzute şi că merge exact la ţintă. Sigur că da! Drept la ţintă să acopere rata la leasingul maşinii lui BMW.

Convins că trebuie să existe un plan mai bun undeva, eu şi echipa mea am început să facem unele cercetări. După un proces frustrant în care ne-am uitat mai degrabă la planuri bune de aruncat, un prieten apropiat mi-a recomandat o firmă pe nume America’s Best 401 lk („Cel mai bun 401 lk al Americii”). Acesta este un nume îndrăzneţ. L-am sunat pe proprietar, Tom Zgainer, şi i-am zis: „Dovedeşte-o!”

În primele cinci minute în care l-am întâlnit pe Tom în persoană, a fost evident că are o pasiune imensă să ajute oamenii să scape de planurile 401 (k) mizerabile şi împovărate de comisioane. El numeşte industria 401 (k) „cea mai mare mlaştină întunecată a activelor, unde nimeni nu ştie cu adevărat cine şi cum ia şpaga”. Un diagnostic destul de întunecat al propriului său domeniu. „Ascultă aici, Tony, domeniul există de vreo trei decenii şi abia în 2012 furnizorii de servicii au fost obligaţi prin lege să îşi facă publice în declaraţii comisioanele percepute. Dar, în ciuda divulgării, mai mult de jumătate dintre angajaţi tot nu ştiu cât de mult plătesc!” De fapt, 67% dintre oamenii înregistraţi în planurile 401 (k) cred că nu

există niciun comision şi, desigur, nimic nu ar putea să fie mai departe de adevăr.

„Cum eşti tu diferit, Tom? În ce fel este America's Best realmente cea mai bună, aşa cum spui tu?" Cum fusesem păcălit o dată, m-am simţit ca un părinte protector care are grijă de puii săi pentru că ştiam că această decizie avea să-mi afecteze direct angajaţii şi pe copiii acestora. Ei plătiseră deja comisioane excesive ani de zile, şi nu puteam să permit ca asta să se întâmple din nou. Am ajuns să aflu că, fiind proprietarul companiei, eu sunt în acelaşi timp *sponsorul* planului şi am descoperit că este datoria mea legală să mă asigur că nu profită cineva de ei. (Mai multe în paginile următoare.)

„Tony", mi-a explicat Tom, „planul 401 (k) de la America's Best nu acceptă decât fonduri de indici cu costuri extrem de scăzute [cum ar fi Vanguard şi Dimensional Funds], şi nu primim niciun ban de la fondurile mutuale pentru a le vinde produsele". Tocmai îl intervievasem pe Jack Bogle şi el a confirmat că Vanguard nu ia parte la pay-to-play, o practică obişnuită în care fondurile mutuale îşi oferă o parte din venituri pentru a obţine „spaţiu la raft" într-un plan 401 (k). Apropo, pentru tine asta înseamnă că aşa-zisele alegeri din planul tău 401 (k) nu sunt cele mai bune alegeri disponibile. Ele sunt cele care plătesc cel mai mult pentru a fi oferite în meniul cu fonduri disponibile. Şi ghiceşte cum îşi recuperează costul intrării pe listă? Comisioane mari, desigur. Aşa că nu doar că nu reuşeşti să obţii fondurile cu cele mai bune rezultate, ci plăteşti de asemenea în mod obişnuit comisioane mai mari pentru rezultate inferioare.

„Bine, Tom. Cum rămâne cu comisioanele altui plan? Vreau să văd o divulgare integrală şi transparenţă pentru absolut toate comisioanele posibile!"

Tom mi-a arătat mândru o foaie de calcul detaliată şi

mi-a înmânat-o peste măsuţa de cafea. „Costul total, care include opţiunile de investiţii, serviciile de management ale investiţiei şi comisioanele pentru menţinerea evidenţei este de doar O, 75% anual”.

„Asta e tot? Niciun comision ascuns sau alte comisioane care apar de nicăieri?”

Noi ne-am redus comisioanele totale de la peste 2, 5% la doar O, 75% (o reducere de 70%!). Aşa cum îţi aminteşti din capitolul 2, atunci când sunt capitalizate de-a lungul timpului, aceste economii din comisioane echivalează cu sute de mii de dolari – chiar milioane – care vor ajunge în mâinile angajaţilor mei şi la familiile lor. Asta mă face să mă simt tare bine! mai jos găseşti un grafic simplu care ilustrează un exemplu de 401 (k), similar cu cel pe care obişnuia să-l utilizeze compania mea, versus planul 40 lk de la America’s Best şi felul în care acele economii se capitalizează direct în conturile angajaţilor mei.

401 (K) – UL AMERICA S BEST

	Vechiul meu plan (comisioane totale de 2, 5%)	40 lk-ul America’s best	Economii totale care se întorc la tine şi la angajaţii tăi
După Anul 1	15 925 465 de dolari	16 006 101 dolari	80 635 de dolari
După Anul 7	22 265 866 de dolari	23 025 978 de dolari	760 111 dolari
După Anul 20	41 997 917 dolari	45 999 618 dolari	3999 701 dolari

Presupoziţii: 1.000.000 de dolari soldul de început al contului, 100.000 de dolari în contribuţii anuale, 5% rata de creştere.

401 (K) – UL AMERICA S BEST

	Vechiul meu plan (comisioane totale de 2, 5%)	40 lk-ul America’s best	Economii totale care se întorc la tine şi la angajaţii tăi
După Anul 1	14 530 987 de dolari	14 582 4 lldolari	51 424 de dolari
După Anul 7	25 077 485 de dolari	25 623 385 de dolari	545 899 dolari
După Anul 20	20 58 499 799 dolari	61 756 687 dolari	3355 987 dolari

Peste 1, 2 milioane de dolari care se întorc la familia şi la angajaţi mei printr-o simplă schimbare! Şi, apropo, acest calcul se bazează doar pe comisioane şi nu ia în considerare că surclasăm 96% dintre managerii de fonduri mutuale pentru că utilizăm fonduri mutuale cu costuri scăzute, care imită piaţa.

Megafon

Eu şi angajaţii mei am fost atât de impresionaţi, încât la şase luni după ce Tom şi echipa sa au instalat planul companiei mele (şi după ce l-am recomandat unui număr foarte mare de buni prieteni), am decis să mă asociez cu America’s Best 40 lk şi să îi ajut să se facă cunoscuţi publicului larg. Am ştiut că această poveste *trebuia* să fie spusă în cartea de faţă. Şi cum compania percepe atât de puţin, nu îşi permite să-şi facă publicitate la Super Bowl sau să le ceară reprezentanţilor săi de vânzări să te invite la golf. Eforturile lui Tom la firul ierbii iau amploare, şi eu sper să-i amplific vocea.

Acum este momentul să dăm cortina la o parte

Tom şi echipa sa au construit un puternic „Verificator de comisioane” online care poate prelua planul companiei tale (din ceea ce a completat firma în declaraţia de venit)

şi în doar câteva secunde îţi va arăta felul în care planul companiei tale se compară cu altele şi cât plăteşti tu *de fapt* sub formă de comisioane. Şi, la fel ca tabelul de mai sus, îţi va arăta ce înseamnă economiile privind costurile de-a lungul timpului. Nu este ieşit din comun să descoperi sute de mii de dolari ca potenţiale economii! Vizitează Verificatorul Gratuit pe acest website: http://americasbest40 lk.com/40 lk-fee-checker.

Ai nevoie de motivaţie suplimentară?

Ca şi cum comisioanele ridicate care îţi distrug pensia nu ar fi suficiente ca motivaţie, proprietarii de afaceri ar trebui să fie foarte îngrijoraţi şi angajaţii ar trebui să fie „înarmaţi cu adevărul”. De ce? Pentru că Departamentul Muncii din SUA a ieşit la luptă cu toată forţa să apere angajaţii de planuri cu comisioane mari. Şi cine este răspunzător? *Proprietarul afacerii*! Exact. Nu managerii fondului mutual. Nici brokerul. Nici administratorul planului slab 401 (k). Proprietarul afacerii este cel care poate să aibă necazuri serioase.

Conform *DO Daily News*, în 2013, „în cazul a şaptezeci şi cinci la sută dintre 401 (k) – urile supuse unui audit al Ministerului Muncii anul trecut, sponsorii planurilor au fost amendaţi, penalizaţi sau obligaţi să facă rambursări pentru erorile planului. Iar amenzile şi penalizările respective nu au fost ieftine. În realitate, amenda medie a fost de 600.000 de dolari pe plan anul trecut. Asta este o creştere cu aproape 150 de mii faţă de acum patru ani”.

Şi Departamentul Muncii tocmai a angajat alţi 1.000 de ofiţeri care să aplice legea în 2014, aşa că ne putem aştepta cu toţii ca auditurile planurilor 401 (k) să se înmulţească. Nu ştiu cum stau lucrurile cu tine, dar mie, unul, asta mi-a atras cu siguranţă atenţia.

Mulţumită avocaţilor specializaţi în procese colective,

numeroase corporaţii sunt date în judecată de propriii angajaţi. Caterpillar, General Dynamics şi Bank of America, şi asta dacă e să enumerăm doar câteva. Până şi Fidelity, unul dintre cei mai mari furnizori din domeniu, a ajuns de curând la o înţelegere în legătură cu două procese colective pentru 12 milioane de dolari după ce a fost dat în judecată de propriii săi angajaţi în legătură cu comisioanele excesive din planurile sale. Desigur, acestea sunt companii mari care au mult de pierdut dar, în realitate, posesorii de afaceri mici înfruntă riscuri mai mari pentru că planurile mai mici (cele care au mai puţin de 10 milioane de dolari în active ale planului) au cele mai mari comisioane dintre toate.

Deci, ce faci tu ca proprietar de afacere? În primul rând, *este obligatoriu prin lege* să îţi compari planul cu alte planuri ca „etaloane de referinţă". Noua lege a intrat în vigoare în 2012, aşa că s-ar putea să-ţi fie necunoscută. O dată pe an, în Statele Unite, Departamentul Muncii îţi cere să îţi compari planul cu alte planuri „comparabile" pentru a te asigura că planul tău are comisioane rezonabile. Aproape niciunul dintre proprietarii de afaceri pe care i-am întrebat nu are habar de asta! Eu sigur nu ştiam. Crezi că persoana care ţi-a vândut planul acela scump te va suna în legătură cu asta? Sigur că nu!

ATENŢIE: DEPARTAMENTUL MUNCII A DESCOPERIT CĂ TREI SFERTURI DINTRE PLANURILE 401 (K) SUNT ILEGALE

Iată un motiv foarte convingător să îţi examinezi mai atent planul 401 (k).

În cazul a şaptezeci şi cinci la sută dintre planurile 401 (k) supuse unui audit al Departamentul Muncii anul trecut, sponsorii planurilor au fost amendaţi, penalizaţi sau obligaţi să facă rambursări pentru erorile planului. Iar amenzile şi penalizările acelea nu au fost ieftine.

În realitate, amenda medie a fost de 600.000 de dolari per, plan anul trecut. Asta este o creştere cu aproape 150 de mii faţă de acum patru ani.

Sursa: DO Daily News

America's Best 40 lk îţi va oferi nu doar o analiză gratuită a comisioanelor, ci şi acest etalon de referinţă gratuit. Dacă oficialii Departamentului intră în biroul tău într-o după-amiază de vineri, nu-i lăsa să-ţi strice weekendul stând în faţa lor ca o căprioară surprinsă în lumina farurilor. Vrei să le poţi da încrezător etalonul de referinţă al planului tău.

Pe cine să pui presiune?

Departamentul Muncii din SUA este foc şi pară şi poate să-i preseze pe proprietarii de afaceri. Eu nu aveam habar că, în calitate de proprietar al unei afaceri şi sponsor al planului, eu sunt fiduciarul legal pentru planul 401 (k). Există numeroase cazuri în care proprietarii afacerii au devenit *personal* răspunzători pentru un plan 401 (k) scandalos. Dacă utilizezi o firmă de felul America's

Best 40 lk, ţi se va „instala” un fiduciar profesionist care îţi va reduce semnificativ răspunderea (şi da, asta este inclus în comisionul anual de O, 75%). Şi îţi oferă comparaţia continuă cu un etalon de referinţă ca serviciu *gratuit*.

Ce să faci dacă eşti angajat. În primul rând, vizitează Verificatorul de Taxe de pe site-ul web al America’s Best 401K (http://americasbest40 lk.com/40 lk-fee-checker) şi trimite mai departe raportul proprietarului (sau conducerii superioare). Adevărul este că persoanele care obţin cele mai mari venituri în orice domeniu tind să aibă conturile cu cele mai mari solduri, aşa că şi ei au mult de pierdut. Tu faci un serviciu minunat întregii tale companii atunci când îţi educi conducerea despre propriul plan. Comisioanele ridicate sunt o portiţă prin care se pierd banii tuturor, bani câştigaţi cu greu, şi o posibilă schimbare va afecta şansele tuturor la libertate financiară. Nu uita, cu toţii avem nevoie de un vânt din pupa, nu de un vânt potrivnic.

Poţi, de asemenea, să te duci la departamentul de resurse umane şi să te asiguri că citesc acest capitol. În cazul în care comisioanele nu îi motivează, aminteşte-le că ei sunt consultanţii tăi fiduciari şi ai colegilor voştri. *Legal*, ei au datoria să se asigure că au un plan competitiv şi care serveşte intereselor voastre. Asta ar trebui să îi facă atenţi!

Dacă angajatorul tău nu trece la o opţiune cu costuri scăzute şi în măsura în care angajatorul tău nu contribuie în contrapartidă, ar putea să aibă sens să te retragi din acel plan.

Dacă hotărăşti să te retragi, dar plănuieşti să rămâi mai departe alături de companie, un plan bun îţi va da posibilitatea unei *distribuţii inservice*, permiţându-ţi să îţi muţi actualul plan 401 (k) într-un cont individual de pensie. Pur şi simplu verifică la departamentul tău de resurse umane. Un cont individual de pensii este un cont

menţinut doar în numele tău, dar vei avea mult mai multă libertate să alegi investiţiile şi, de acolo, poţi implementa câteva dintre soluţiile pe care le vom trece în revistă în secţiunea a 3-a. De asemenea, fiduciarul tău personal poate examina acest cont şi îţi poate explica cele mai bune opţiuni.

Acum că ştim cum să ne eliberăm de planurile cu costuri ridicate afectate de fonduri mutuale cu rezultate submediocre, cum utilizăm cel mai bine un plan cu costuri reduse şi beneficiile de impozitare pe care ni le oferă guvernul?

Înţelepciunea neconvenţională

Dacă n-ai observat, guvernul nostru are o problemă cu cheltuitul. Ca un adolescent scăpat de sub control cu un card Platinum Amex, Unchiul Sam41 a acumulat datorii de peste 17, 3 trilioane de dolari şi aproape 100 de trilioane de dolari ca datorie neconsolidată (neplătită încă) cu Asigurările Sociale şi cu *Medicare42*. Deci, crezi că taxele vor fi mai ridicate sau mai scăzute în viitor? Ştiai că după Marea Criză, cel mai ridicat nivel al impozitării a fost de peste 90%?! Adevărul este că poţi impozita toţi indivizii bogaţi şi toate corporaţiile pentru 100% din veniturile/profiturile lor şi tot nu vei reuşi să satisfaci promisiunile guvernului. Aruncă o privire la acest videoclip pe care l-am făcut pentru o prezentare edificatoare: http://training. tonyrob-bins.com/exclusive-video-tony-robbins-deconstructs-the-national-debt.

Logica obişnuită, după cum vor confirma majoritatea contabililor acreditaţi, este să îţi maximizezi contribuţiile la 401 (k) (sau la contul individual de pensie) din motive fiscale pentru că fiecare dolar este deductibil. Ceea ce înseamnă doar că nu trebuie să plăteşti impozite astăzi, ci vei amâna impozitul pentru o dată ulterioară. Dar iată problema: *nimeni nu ştie ce rate de impozitare vor exista*

în viitor şi, prin urmare, nu ai habar cât de mulţi dintre banii tăi îţi vor rămâne ca să îi poţi cheltui efectiv.

Am avut de curând o întâlnire cu unul dintre directorii mei executivi pe această temă şi l-am întrebat cât de mult are în contul său 401 (k). El mi-a

41 Personaj emblematic, alegorie a Statelor Unite (N. *red*.)

42 Sistem de asigurări de sănătate administrat de guvernul Statelor Unite, de care beneficiază persoanele de peste 65 de ani care corespund anumitor criterii (N. *red*.)

spus că se apropie de 1 milion de dolari şi că se simte liniştit că ar putea să trăiască de pe urma acestei sume la nevoie. L-am întrebat altfel:

„Din milionul de dolari din 401 (k)-ul tău câţi sunt *ai tăi*?”

„Toţi, bineînţeles”, a răspuns el.

„*Jumătate*, prietene! Jumătate! După impozitele statale şi cele federale pe venit, tu vei cheltui jumătate din suma aceea”.

Adevărul şi-a găsit ecou în mintea sa. S-a lăsat pe spate, dându-şi seama că 500.000 de dolari *nu* erau ai lui. Aparţineau statului. El nu făcea decât să investească banii guvernului laolaltă cu ai săi.

Dar apoi l-am întrebat: „Câţi îţi rămân dacă rata de impozitare urcă la şaizeci la sută?” A făcut în minte câteva calcule şi mi-a răspuns: „Doar patru sute de mii de dolari sau patruzeci la sută din million îmi va reveni mie”. Au. Dar asta nu este posibil, nu-i aşa? Dacă te uiţi la ratele impozitului pentru cei mai bogaţi americani de-a lungul ultimilor 20 de ani (între 1990 şi 2010), ele au cunoscut aproape cea mai scăzută valoare pe care au avut-o vreodată! Media pentru cele trei decenii începând din anii 1930 şi până la finele anilor 1950 a fost de 70%! Atunci când impozitele au fost mărite de Bill Clinton, el le-a mărit

pentru toţi salariaţii, nu doar pentru cei bogaţi. Cum nivelul datoriei acumulate a spart orice recorduri, numeroşi experţi spun că impozitele vor creşte pentru toată lumea de-a lungul timpului. Pe scurt, procentul din soldul contului tău 401 (k) care va fi efectiv al tău, de cheltuit, este o *necunoscută absolută*. Şi, dacă impozitele vor creşte de aici înainte, felia de tort pe care ajungi să o mănânci devine mai mică. Şi este un efect scăpat de sub control, pentru că, cu cât păstrezi şi cheltuieşti mai puţin, cu atât trebuie să retragi mai mult. Cu cât retragi mai mult, cu atât mai repede termini banii.

Senatorul William Roth:

cel mai bun paradis fiscal legal?

Contul individual de pensie tip Roth – şi, mai recent, adăugarea 401 (k) – ului tip Roth – este adeseori trecut cu vederea, dar este unul dintre cele mai bune, şi totuşi legale „paradisuri fiscale" în faţa creşterii ratei viitoare a impozitării. Şi suntem datori să ne ridicăm cu toţii pălăria în faţa senatorului William Roth pentru introducerea acestora în 1997. Hai să aruncăm o privire la modul în care funcţionează.

Dacă ai fi fermier, ai prefera să plăteşti taxe din sămânţa pentru recoltă sau din toată recolta după ce ai crescut-o? Majoritatea oamenilor par să înţeleagă greşit această întrebare. Suntem condiţionaţi să *nu* vrem să plătim impozite astăzi (şi în felul acesta să le amânăm pentru viitor). Ei cred că cel mai bine este să plăteşti impozitul din recoltă. Dar, în realitate, dacă prima oară plătim impozitul pe sămânţă, acela este momentul în care valoarea a ceea ce este impozitat este cea mai scăzută. O recoltă mare înseamnă un impozit mare! Dacă ne plătim impozitele acum pentru sămânţă, atunci orice vom avea la momentul recoltării ne aparţine nouă! În felul acesta funcţionează un cont Roth. Ne plătim impozitul astăzi,

depunem suma de după impozitare şi după aceea nu mai trebuie să plătim niciodată impozite! Nici pentru creştere, nici pentru retrageri. Acest aranjament îţi protejează plăcinta de apetitul insaţiabil al guvernului pentru mai multe venituri din taxe şi, cel mai important, îţi permite să planifici cu certitudine cât de mult ai efectiv pentru a cheltui atunci când efectuezi retrageri.

Şi iată o ştire incredibil de plăcută!

Dacă îţi faci contribuţiile la 401 (k) să fie eligibile-Roth (bifând căsuţa), poţi plăti impozitul astăzi şi poţi face astfel încât multiplicarea şi retragerile tale să scape de ghearele hrăpăreţe ale Fiscului. Şi poţi pune substanţial mai mult pentru că, şi dacă un cont individual de pensie de tip Roth este limitat la 5500 de dolari anual, 401 (k)-ul Roth îţi permite 17.500 de dolari pe an. (Şi le poţi face pe amândouă în acelaşi timp).43

Şi pentru cel care obţine un venit mare (care câştigă peste 122.000 de dolari), chiar dacă nu poţi utiliza un cont individual de pensie de tip Roth, *nu există limite de venit* la 401 (k) Roth. Oricine poate participa. Aceasta este

43 Există reguli diferite pentru un IRA Roth şi un 401 (k) Roth. Conform IRS: „Dacă aveai de la 50 de ani în sus înainte de 2014 şi contribuţiile din partea ta erau făcute doar la IRA-ul tip Roth, limita contribuţiei tale în 2013 ar fi fost în general cea mai mică dintre 6500 de dolari şi compensaţia ta impozitabilă din timpul anului". Vezi „Publication 590 (2013), Individual Retirement Arrangements (IRAS)", „Roth IRAS", www.irs.gov/publications/ p590/ch02.htmlen US 2013 publink1000253532. (N.a.)

O schimbare relativ recentă în codul nostru fiscal şi poate să ofere un beneficiu semnificativ pentru cei care realizează venituri mari.

Economiseşte mai mult mâine

Aşa că secretul pentru 401 (k) este simplu: trebuie să-l faci. Dar trebuie să-l faci în cadrul unui plan eficient sub aspectul costurilor *şi* să profiţi de 401 (k) Roth (mai ales dacă te gândeşti că taxele vor creşte pentru tine în viitor). Şi, dacă profiţi de una dintre cele mai mari realizări din finanţe: sistemul pe care l-am discutat mai devreme numit Economiseşte Mai Mult Mâine. Majoritatea oamenilor nu îşi vor lua angajamentul să economisească mai mult astăzi, dar îşi vor lua angajamentul să economisească mai mult mâine. Aşa că, în principiu, tu eşti de acord în avans că rata economisirii tale va creşte în fiecare an. Spre exemplu, să zicem că astăzi economiseşti 3% din salariul tău. Apoi, anul viitor eşti de acord să urci cu 1% (pentru un total de 4%). Şi apoi continui să-ţi creşti propria sumă economisită până ajungi la un anumit plafon. America's Best 40 lk are această funcţionalitate a creşterii propriei sume încorporată în sistem. Aşa că nu ai doar cele mai scăzute comisioane cu putinţă, ai de asemenea ocazia să porneşti pe un drum accelerat spre libertate financiară.

Fix la ţintă!

*

Acum avem şansa de a combina tot ce am învăţat! Până acum ai luat hotărârea să pui deoparte un procent din venitul tău, şi acest procent ar putea foarte bine să fie în planul tău 401 (k). Vrei să fii absolut sigur că planul tău 401 (k) are cele mai mici comisioane cu putinţă şi fonduri de indici cu costuri mici. Poţi vedea cum se descurcă planul companiei tale utilizând Verificatorul de Taxe al celor de la America's Best 40 lk (http://americasbest40 lk.com/40 lk-fee-checker). Repet, dacă eşti angajat, ar trebui să-i aduci la cunoştinţă proprietarului afacerii (sau managerului)

responsabilitatea sa legală de a oferi cel mai eficient plan disponibil şi faptul că se expune riscului de a avea

probleme serioase cu Departamentul Muncii. Dacă eşti proprietar de afacere, eşti obligat legal să analizezi planul anual prin referire la un etalon de referinţă şi America's Best îţi va oferi un etalon gratuit; pur şi simplu, fă-ţi timp două minute să completezi acest formular online: http://americasbest40 lk.com/request-a-proposal. Iată veştile bune: planul tipic la scară mică va economisi 20.000 de dolari doar din comisioane. Planurile mari vor economisi sute de mii, chiar milioane, de-a lungul duratei de viaţă a planului, şi toţi banii le revin înapoi direct atât angajaţilor, cât şi deţinătorului afacerii, în planul personal de pensie al acestuia.

ŞAPTE ÎNTREBĂRI PUSE FRECVENT

Rămâi alături de mine. Urmează să punem ideile în practică. Acestea sunt cele mai comune şapte întrebări care apar în contextul planurilor 401 (k) şi al conturilor individuale de pensie şi al celui mai bun fel de a le utiliza. Să începem!

1. AR TREBUI SĂ CONTRIBUI LA PLANUL MEU 401 (K)?

În măsura în care angajatorul tău are contribuţii egale cu ale tale, bineînţeles că ar trebui să profiţi de planul tău 401 (k), din moment ce, în principiu, compania achită impozitele pentru tine. Şi dacă tu crezi că impozitele vor creşte, bifarea căsuţei necesare astfel încât contribuţiile tale să aibă parte de un tratament fiscal de tip Roth este ceea ce trebuie să faci. (O observaţie rapidă: planul 401 (k) în sine poate să fie nebunesc de scump şi opţiunile de investiţii să fie slabe. Dacă aşa stau lucrurile, ar fi indicat să nu iei parte deloc la el! Pentru a determina cum arată planul companiei tale prin comparaţie, mergi la http:// americasbest40 lk.com/40 lk-fee-checker şi dă click pe Verificatorul de Taxe pentru a evalua planul companiei tale.)

Ca să fiu cât mai clar, dacă bifezi căsuţa prin care îţi faci contribuţiile Roth eligibile, vei investi în aceleaşi opţiuni de investiţii (sau listă de fonduri), singura diferenţă fiind că vei plăti impozitele pe venit astăzi. Dar viitorul tău cont cu bani pentru zile negre va fi complet eliberat de impozite atunci când vei retrage bani. Dr. Jeffrey Brown de la Universitatea din Illinois, expertul în pensii, mi-a împărtăşit perspectiva sa asupra finanţelor personale. „Eu aş profita de toate oportunităţile Roth de care pot, pentru că… mi-am petrecut mult timp analizând prognozele fiscale pe termen lung pentru Statele Unite şi, după cum ştii, eu sunt în general un tip destul de optimist. Dar trebuie să-ţi spun că nu-mi pot imagina nicio situaţie în care nevoia noastră pentru venituri din impozite să nu fie mai mare pe viitor decât e astăzi".

Mergând chiar mai departe, dr. Brown are recomandări personale pentru studenţii săi mai tineri: „Toarnă fără doar şi poate cât mai mulţi bani posibil în contul tău Roth, pentru că vei plăti un impozit mic sau nu vei plăti deloc impozit pentru el, şi-apoi, într-o bună zi, poţi să ai cel mai mare venit pe care l-ai avut vreodată".

Dacă eşti unul dintre puţinii care cred că pe viitor impozitele vor fi mai mici, s-ar putea să ai o surpriză uriaşă. „Credinţa general acceptată" ne spune că *ar trebui* să ne aflăm într-o categorie fiscală cu impozite mai mici atunci când vine vremea să ieşim la pensie, pentru că nu vom câştiga la fel de mulţi bani. Dar, în realitate, casa noastră este adeseori achitată (aşa că nu mai avem deduceri pentru ipotecă) şi copiii au părăsit de mult căminul (aşa că nu mai avem pe nimeni în întreţinere).

În ultimul rând, s-ar putea să fii liber profesionist şi să te gândeşti că toată vorbăria asta cu 401 (k) este irelevantă. Nu-i adevărat! Poţi să creezi un 401 (k) de unul singur, acesta fiind un 401 (k) pentru proprietarul unei

afaceri individuale şi pentru soţul sau soţia sa.

2. CE ESTE UN 401 (K) ROTH ŞI CUM ÎL POT UTILIZA ÎN AVANTAJUL MEU?

Am spus-o şi anterior, dar merită repetat: majoritatea planurilor 401 (k) din ziua de azi îţi dau posibilitatea de a „bifa pur şi simplu o căsuţă”, iar contribuţiile tale vor fi tratate fiscal ca Roth. Decizia aceasta înseamnă că plăteşti impozit astăzi, şi nu mai eşti nevoit să mai plăteşti vreodată!

3. AR TREBUI SĂ CREEZ UN CONT INDIVIDUAL DE PENSIE TIP ROTH?

Da!! Poţi deschide un cont individual de pensie IRA tip Roth şi poţi contribui cu 5500 de dolari pe an (6500 de dolari dacă ai împlinit 50 de ani). Poţi să faci asta chiar dacă ai atins deja pragul maxim al contribuţiilor tale la 401 (k). Deschiderea unui cont individual de pensie tip Roth este la fel de simplă ca deschiderea unui cont bancar. TD Ame-ritrade, Fidelity şi Schwab sunt trei firme care fac procesul incredibil de simplu. O poţi face online în mai puţin de zece minute.

4. DAR DACĂ EU CÂŞTIG PREA MULŢI BANI PENTRU UN CONT INDIVIDUAL DE PENSIE TIP ROTH?

Din păcate, nu poţi contribui la un cont individual de pensie tip Roth dacă venitul tău anual depăşeşte 114.000 de dolari pentru o singură persoană sau 191.000 de dolari pentru un cuplu căsătorit (în 2014). Dar nu te agita, indiferent cât de mult câştigi, poţi participa la un Roth 401 (k). Dacă ai un cont individual de pensie, ar fi indicat să iei în calcul transformarea contului tău într-unul tip Roth, dar să ştii că va trebui să plăteşti astăzi impozit pentru toate câştigurile tale.

5. AR TREBUI SĂ-MI TRANSFORM CONTUL TRADIŢIONAL DE PENSIE ÎNTR-UNUL DE TIP ROTH?

Să presupunem că ai un cont individual de pensie cu 10.000 de dolari. Guvernul îţi va da voie să-ţi plăteşti astăzi impozitul (pentru că îi trebuie banii) şi tu nu va mai trebui să plăteşti vreodată impozite. Acest proces este numit conversiune Roth. Deci, dacă eşti în grupa de impozitare cu 40%, ai plăti 4.000 de dolari astăzi şi cei 6.000 de dolari rămaşi se vor multiplica fără impozite şi toate retragerile vor fi efectuate fără impozitare. Unii oameni bat în retragere la ideea de a plăti taxe, întrucât văd acele taxe ca fiind banii „lor”. *Nu* sunt! Sunt ai guvernului. Plătind astăzi impozitul, tu îi dai banii înapoi mai devreme Unchiului Sam. Şi, făcând asta, te aperi pe tine şi contul tău de economii de posibilitatea ca taxele să fie mai mari în viitor. Dacă nu crezi că taxele vor fi mai mari, nu ar trebui să faci conversia. Tu trebuie să iei hotărârea, dar toate probele duc spre ideea clară că Washingtonul va avea nevoie de venituri mai mari din impozite şi cel mai mare rezervor spre care să se orienteze este cel al trilioanelor din conturile de pensii.

6. CUM RĂMÂNE CU VECHIUL MEU PLAN 401 (K) SAU CU VECHILE MELE PLANURI DE LA FOŞTII MEI ANGAJATORI?

Planurile mai vechi pot fi lăsate la angajatorul anterior sau pot fi rein-vestite într-un cont individual de pensie. Doar dacă planul în sine ar avea costuri reduse şi opţiuni favorabile de investiţii, ar trebui lăsat în seama unui fost angajator. Reinvestind planul într-un cont individual de pensie (durează în jur de zece minute online să muţi fondurile din fostul tău plan spre un terţ custode al contului individual de pensie, cum ar fi TD Ame-ritrade, Schwab sau Fidelity), tu vei avea mai mult control. Poţi investi în aproape orice investiţie, nu doar în meniul limitat pe care îl oferă. Şi, cu acest control sporit, vei putea să angajezi un consultant fiduciar şi să implementezi câteva

strategii şi soluţii interesante pe care le vom trece în revistă în secţiunea a 3-a. Cu un consultant fiduciar, nu plăteşti comisioane. Plăteşti pentru consiliere. De regulă, reprezintă 1% sau mai puţin din activele tale investite şi, nu uita, s-ar putea să poţi deduce asta din impozitele tale.

În al doilea rând, reinvestindu-ţi vechiul 401 (k) într-un cont individual de pensie, vei avea după aceea opţiunea să transformi contul într-unul tip Roth.

7. CE ALTCEVA POT SĂ FAC DACĂ AM ATINS PRAGUL MAXIM AL PLANURILOR MELE ŞI AŞ VREA OPŢIUNI SUPLIMENTARE PENTRU A ECONOMISI?

Proprietarii de mici afaceri care câştigă mulţi bani şi vor să-şi reducă astăzi impozitele pot să beneficieze foarte mult din adăugarea unui plan cash-balance la planul lor 401 (k). Planurile cash-balance (CB) sunt planurile cu cea mai rapidă creştere dintre planurile de pensii cu beneficii definite şi ar putea să depăşească planurile 401 (k) în următorii câţiva ani, conform cercetătorilor de la Sage Advisory Services, o firmă înregistrată de consultanţă în investiţii cu sediul în Austin, Texas. În realitate, peste o treime dintre firmele din *Fortune 100* au adoptat un plan cash-balance. Deci, ce este acesta? Un plan cash-balance este în esenţă un plan de pensie. Cu alte cuvinte, sumele depozitate sunt alocate pentru a-i furniza proprietarului afacerii viitoare venituri la pensie. Deci, care este cel mai mare avantaj? În cazul proprietarului unei afaceri cu venituri mari, acesta nu doar că îşi poate maximiza 401 (k)-ul şi un plan de împărţire a profitului, dar poate adăuga, de asemenea, un plan cash-balance, care creează câteva contribuţii foarte mari, complet deductibile. Mai jos găseşti un tabel care arată deducerile posibile.

Principiul 2 al Puterii Banilor. Unul dintre cele mai importante Principii ale Puterii Banilor este: „Obţii ceea ce tolerezi”. Nu tolera păstrarea banilor tăi într-un plan care

sifonează comisioane în folosul altcuiva. Şi trebuie să ne amintim că planul 401 (k) este doar pe cât de bun este conţinutul său. Dă pagina şi descoperă următorul mit. Pentru că cel mai popular loc în care oamenii îşi plasează banii din 401 (k) este unul dintre investiţiile cele mai greşit înţelese ale timpurilor noastre.

LIMITELE CONTRIBUŢIILOR ANUALE 2014 IRS (Internal Revenue Service)

Vârsta	Contribuţia la 401 (k) + planul de împărţire a profitului	Contribuţia la planul cash-balance	Total
65	56.000 $	237.841$	293.841$
60	56.000 $	228.807$	284.407$
55	56.000 $	175.068$	231.068$
50	56.000 $	133.950$	189.950$
45	51.000 $	102.490$	153.490$
40	51.000 $	78.419$	129.419$
35	51.000 $	60.001$	111.001$

CAPITOLUL 2.6

Mitul 6: Fondurile cu dată fixă: „Pur şi simplu stabileşte fondul şi uită de el”.

„Sunt din ce în ce mai neliniştit pe zi ce trece în legătură cu fondurile cu dată fixă”. – JACK BOGLE, fondator Vanguard, firmă deţinută de investitori

Când te uiţi la opţiunile de investiţii ale planului tău 401 (k), te întrebi vreodată cum au produs ei mai exact

lista aceea? Sau de ce soţul tău, soţia ta sau cel mai bun prieten care lucrează în cealaltă parte a oraşului are un meniu de opţiuni complet diferit?

După cum zice proverbul, mergi pe urma banilor.

Trebuie să plăteşti ca să iei parte la joc

În lumea fondurilor mutuale, practica obişnuită de a împărţi profiturile este cunoscută ca taxe pay-to-play. Conform firmei de consultanţă globală Watson Towers, aproximativ 90% dintre planurile 401 (k) pretind comisioane pay-to-play pentru a plasa un fond mutual ca opţiune disponibilă în meniul planului tău. Aceste comisioane pay-to-play practic garantează că clientul

(noi doi) primeşte o selecţie limitată şi va ajunge să deţină un fond care se dovedeşte profitabil pentru distribuitori (brokerul, firma şi compania de fond mutual). Altfel spus, „opţiunile" pe care le ai în planul tău 401 (k) sunt meşteşugite şi selectate cu grijă ca să maximizeze profiturile pentru vânzători, brokeri şi manageri. Dacă trebuie să plăteşti ca să participi, ei vor dori să-şi maximizeze profiturile pentru a-şi recupera costurile. Iar fondurile cu dată fixă ar putea fi chiar cea mai scumpă şi mai larg promovată creaţie pentru a-şi croi drum spre opţiunile de investiţii ale planului tău (excepţia fiind versiunile cu costuri ultrareduse ale Vanguard).

Fondurile cu dată fixă îşi ating, oare, scopul?

În ciuda faptului că sunt segmentul cu cea mai rapidă creştere din domeniul fondurilor mutuale, este posibil ca fondurile cu dată fixă să nu-şi atingă nici pe departe scopul.

Pitch-ul sună cam aşa: „Alegeţi pur şi simplu data/anul în care veţi ieşi la pensie şi noi vă vom repartiza portofoliul în conformitate [fondul Golden Years 2035, spre exemplu]. Cu cât vă apropiaţi mai mult de pensionare, cu atât portofoliul devine mai conservator". Sunt sigur că ai

văzut aceste opţiuni în 401 (k) şi, conform statisticilor, cel mai probabil ai investit într-una din ele.

Iată câte detalii în plus despre cum funcţionează, *de fapt*, aceste fonduri.

Managerul fondului hotărăşte asupra unei „traiectorii descendente”, care este un mod mai sofisticat de a descrie programul fondului pentru reducerea portofoliului de acţiuni deţinute (mai riscante) şi creşterea procentului de obligaţiuni deţinute (în mod tradiţional mai puţin riscante) într-o tentativă de a fi mai conservator pe măsură ce ţi se apropie pensionarea. Puţin importă că fiecare manager îşi poate alege propria „traiectorie descendentă” şi că nu există un standard uniform. Mie, unul, îmi sună a „pantă alunecoasă”. Pe de altă parte, toate acestea se sprijină pe două presupuneri gigantice:

1. Obligaţiunile sunt sigure.

2. Obligaţiunile se deplasează într-o direcţie opusă faţă de acţiuni, aşa că, dacă acţiunile scad, obligaţiunile tale îţi vor fi alături, să te protejeze.

După cum spune Warren Buffett: „Obligaţiunile ar trebui să aibă o etichetă de avertizare”. Şi cum preţurile obligaţiunilor scad atunci când ratele dobânzilor cresc, este posibil să vedem preţurile obligaţiunilor prăbuşindu-se (şi de asemenea pe cele ale fondurilor mutuale de obligaţiuni) în cazul în care creşte rata dobânzii, sau când o face. În plus, numeroase studii independente arată că obligaţiunile sunt puternic „corelate” în perioadele proaste. Asta se traduce prin: acţiunile şi obligaţiunile nu se deplasează întotdeauna în direcţii opuse. Ia ca exemplu anul 2008, când obligaţiunile şi acţiunile s-au prăbuşit spectaculos împreună!

Mesajul de marketing pentru fondurile cu dată fixă este ispititor. Alege data şi nu va mai trebui să te uiţi la el vreodată. „Stabileşte data şi uită de griji”. Pur şi simplu, ai

încredere în noi! Avem noi grijă de tine. Dar chiar au?

O neînţelegere de proporţii

Un sondaj realizat de Behavioral Research Associates pentru Envestnet, firma de consultanţă în materie de investiţii, a arătat că angajaţii care au investit în fonduri cu dată fixă aveau câteva concepţii uluitor de greşite:

— 57% dintre cei chestionaţi credeau că nu vor pierde bani pe durata unei perioade de zece ani. Nu există niciun fapt care să sprijine această percepţie!

— 30% credeau că un fond cu dată fixă asigură o rată garantată a profitului. Aceste fonduri nu-ţi oferă garanţii pentru nimic, şi cu atât mai puţin pentru o rată a profitului!

— 62% credeau că vor putea ieşi la pensie când va veni anul, sau „data-ţintă”, a fondului. Din păcate, această percepţie falsă este cea mai crudă dintre toate. Data pe care ai stabilit-o tu este „obiectivul” tău pentru ieşirea la pensie. Fondurile cu dată fixă nu sunt planuri care să te conducă spre obiectivele tale, ci mai curând o simplă alocare a activelor care *ar trebui* să devină mai puţin riscantă pe măsură ce te apropii de pensionare.

Dacă ne gândim că sunt trilioane de dolari investite în fonduri cu dată fixă, atunci un procent uriaş de americani va avea parte de o surpriză şocantă.

Deci, ce cumperi tu în realitate cu un fond cu dată fixă? Tu pur şi simplu investeşti într-un fond care se ocupă de distribuţia activelor tale în locul tău. Simplu. În loc să alegi din lista de opţiuni de fonduri, cumperi un singur fond şi *voilà*! Se „ocupă ei de tot pentru tine”.

Îmi pare rău, ea nu mai lucrează aici

După absolvirea facultăţii, David Babbel a hotărât că voia să lucreze pentru Banca Mondială. Fără îndoială că ar fi un loc de muncă interesant dar, în plus, cei suficient de norocoşi să lucreze acolo nu plătesc impozite! Deştept

tipul. Când a aplicat, l-au refuzat spunându-i că, pentru a obţine un post, are nevoie de educaţie postuniversitară într-una dintre şase categorii. Cum nu era omul care să rişte să i se refuze angajarea, s-a hotărât să obţină calificări academice în toate şase. Are un masterat în economie, un master în administrarea afacerilor specializat în finanţe internaţionale, un doctorat în finanţe, un altul în economia hranei şi resurselor, o diplomă în agricultura tropicală şi încă una în studii latino-americane. Când a revenit cu teancul de diplome, i-au spus că nu angajează americani din cauza recentei reduceri a sprijinului financiar de la Washington pentru Banca Mondială. A resimţit asta ca pe un pumn în stomac. Neştiind încotro s-o apuce, el a răspuns unui anunţ la ziar din partea UC Berkeley. După ce l-au angajat ca profesor, a aflat mai târziu că ei publicaseră anunţul pentru a se conforma acţiunii afirmative44, dar că nu aveau nicio intenţie să suscite răspuns din partea unor candidaţi calificaţi.

44 Termen utilizat pentru prima oară de către preşedintele American Lyndon Johnson, acţiunea afirmativă desemnează astăzi orice politică instituţională menită să deschidă domenii tradiţional dominate de un anumit grup social altor grupuri sociale excluse anterior (*N. red.*)

Câţiva ani mai târziu, el s-a mutat la Wharton pentru a preda materii multiple legate de finanţe. Dar el nu este doar un şoarece de bibliotecă. Un articol pe care-l scrisese despre modul de a reduce riscul în portofoliile de obligaţiuni a atras atenţia firmei Goldman Sachs. El şi-a luat concediu fără plată şi şi-a petrecut şapte ani conducând divizia de management al riscului şi de asigurări de la Goldman Sachs (în timp ce menţinea în continuare un post de profesor cu jumătate de normă la

Wharton). Mai târziu, a avut în cele din urmă ocazia să lucreze la Banca Mondială. A lucrat, de asemenea, pe post de consultant atât pentru Trezoreria Statelor Unite, cât şi pentru Rezerva Federală. Dar atunci când Departamentul Muncii i-a cerut să realizeze un contrastudiu pentru a afla dacă fondurile cu dată fixă sunt cea mai bună opţiune standard de pensionare, el nici nu a bănuit ce-l aştepta în continuare. De cealaltă parte a baricadei proverbiale se afla Investment Company Institute (cei care făceau lobby industriei fondurilor mutuale), care „plătise două milioane de dolari pentru un studiu şi obţinuse exact ce dorea. Un studiu care spunea că [fondurile cu dată fixă] erau cea mai bună invenţie de la pâinea feliată încoace". Ţine cont că la momentul acela fondurile cu dată fixă erau doar la stadiu de concept. O sclipire în ochiul industriei.

În studiul său pentru Departamentul Muncii, realizat cu alţi doi profesori, dintre care unul pregătit de doi laureaţi ai Premiului Nobel, Babbel a comparat fondurile cu dată fixă cu cele *cu valoare stabilă*. Fondurile cu valoare stabilă sunt ultraconservatoare, „nu au pierderi şi, istoric vorbind, au rezultate [rentabilitate] cu două sau trei procente mai mari decât fondurile monetare". Conform lui Babbel, studiul sponsorizat de industrie, care punea fondurile cu dată fixă în cea mai bună lumină posibilă, era împânzit de erori. Pentru a face fondurile cu dată fixă să arate mai bine decât fondurile cu valoare stabile, ei au dat dovadă de mai multă ficţiune decât Walt Disney. Spre exemplu, au pornit de la presupunerea că acţiunile şi obligaţiunile nu au *nicio corelaţie*. *Greşit*. Obligaţiunile şi acţiunile se mişcă, într-adevăr, cu aceeaşi viteză într-o oarecare măsură şi se apropie şi mai mult pe parcursul unor perioade proaste. (Obligaţiunile şi acţiunile au avut o corelaţie de 80%

În 2008.)

Babbel şi echipa sa au examinat studiul şi l-au criticat din plin. Ei analizaseră matematic concluziile financiare ale raportului şi erau pregătiţi să dezvăluie ipotezele sale ridicole care făceau fondurile cu dată fixă să pară atât de superioare.

Când a venit în ziua stabilită pentru a-şi prezenta concluzia, economiştii din spatele biroului, aleşi de Departamentul Muncii să judece ambele studii „au considerat că prezenta câteva observaţii foarte bune care trebuiau examinate mai bine”. Dar secretarul Muncii „luase deja decizia, după care şi-a dat demisia a doua zi. Nici măcar nu şi-a făcut apariţia la întâlnirea programată cu el”. Dr. Babbel a auzit că lucrurile fuseseră aranjate dinainte. Industria cumpărase parafa de aprobare de care avea nevoie pentru a-şi scrie un cec „gras”.

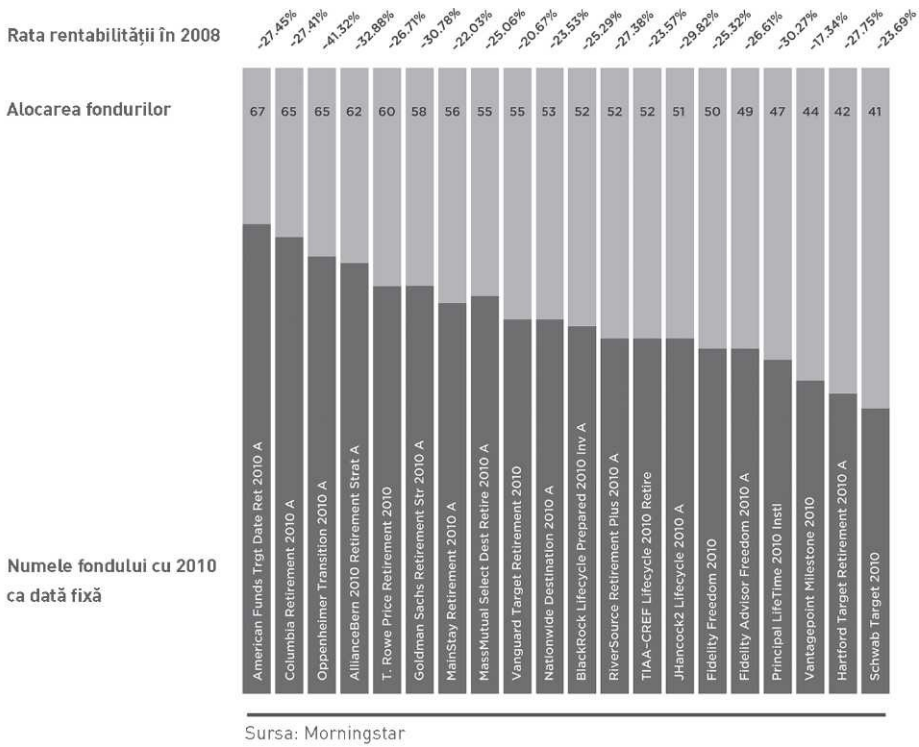
Pe repede înainte, şi până la finele lui 2013, fondurile cu dată fixă erau utilizate de 41% dintre participanţii la planurile 401 (k), până la un total de trilioane! Nu e un profit deloc rău pentru comunitatea de investiţii pentru o investiţie de 2 milioane de dolari într-un studiu pe care dr. Babbel şi reputaţii săi colegi economişti l-au numit „în mare măsură eronat”.

O lege federală din 2006 a pregătit drumul pentru ca fondurile cu dată fixă să devină opţiunea „prestabilită” aleasă pentru pensie. Angajatorii nu pot fi consideraţi răspunzători pentru plasarea banilor angajaţilor în fonduri cu dată fixă. Astăzi mai mult de jumătate dintre angajatori îşi „autoanscriu” angajaţii în planul lor 401 (k). Conform cercetărilor de la Fidelity, peste 96% dintre angajatorii mari utilizează aceste fonduri mutuale cu dată fixă drept investiţia prestabilită preferată.

Nu ştii niciodată cine înoată în pielea goală până nu se retrag apele

Imaginează-ţi că este începutul lui 2008 şi tu te

apropii pensionare. Te-ai spetit muncind peste 40 de ani pentru a-ţi întreţine familia; abia aştepţi să petreci mai mult timp cu nepoţii, să călătoreşti mai mult şi să ai pur şi simplu… mai mult timp pentru tot. Judecând după aparenţe, soldul 401 (k) – ului tău arată solid. „Fondurile cu dată fixă stabilite cu limita 2010” pe care le ai evoluează binişor şi te bazezi că, din moment ce te mai despart doar doi ani de ieşirea la pensie, fondurile tale sunt investite cât mai conservator. Milioane de americani gândeau aşa înainte ca anul 2008 să le distrugă speranţele de a ieşi la pensie sau cel puţin calitatea vieţii de pensionar la care se aşteptau. Lista de mai jos arată primele 20 de fonduri cu dată fixă (după dimensiuni) şi rezultatele lor din 2008, care îţi fac stomacul ghem. Aminteşte-ţi că acestea sunt fonduri cu data limită 2010, aşa că, pentru investitorii lor, pensionarea era la doar doi ani distanţă. Fii atent la procentajul ridicat pe care anumite fonduri au ales să-l plaseze în acţiuni (mai riscante) chiar dacă se presupune că acestea trebuiau să se găsească în „etapa finală” şi, astfel, să fie mai conservatoare. Ca să fim cinstiţi, chiar dacă ieşi la pensie, trebuie să ai o oarecare expunere la acţiuni dar, în acelaşi timp, genul acesta de pierdere ar fi putut să-ţi devasteze planurile de ieşire la pensie, sau cel puţin să ţi le întârzie.



Răul cel mai mic

Când am început să intervievez multe dintre minţile academice de frunte din domeniul cercetării pensionării, am fost surprins să aflu că toate erau în favoarea fondurilor cu durată fixă.

Stai puţin. Cum este posibil aşa ceva?!

Le-am împărtăşit fiecăruia mare parte din aspectele pe care tocmai le-ai citit şi chiar dacă nu au negat că există probleme cu fondurile cu dată fixă, mi-au vorbit despre vremurile dinaintea existenţei acestora, când oamenilor li se dădea posibilitatea să aloce fondurile după bunul plac. Aranjamentul acela provoca şi mai multă confuzie şi, sincer să fiu, conducea la decizii foarte proaste. Datele le sprijină cu siguranţă punctul de vedere.

În interviul meu cu dr. Jeffrey Brown, una dintre cele mai strălucite minţi din ţară, acesta mi-a explicat: „Dacă te întorci la timpurile dinaintea chestiilor ăstora [fondurile cu dată fixă], existau o mulţime de oameni care investeau în acţiunile angajatorului lor. Se concentrau mult prea mult pe acţiunile angajatorului lor”. El mi-a amintit de Enron, unde mulţi angajaţi plasaseră 100% din economiile lor în acţiuni Enron, şi banii aceia au dispărut peste noapte.

Când oamenii aveau 15 opţiuni diferite de fonduri mutuale între care să aleagă, ei îşi împărţeau banii în mod egal (câte 1/15 în fiecare), ceea ce nu reprezintă o strategie bună. Sau deveneau agitaţi când piaţa scădea (sau vindeau dacă nivelul pieţei era scăzut) şi păstrau ani de zile banii doar în numerar. Numerarul nu reprezintă întotdeauna o alegere proastă pentru o parte din banii tăi, dar într-un 401 (k), atunci când plăteşti comisioane pentru planul propriu-zis, pierzi bani şi cu comisioanele, şi cu inflaţia când îi ţii deoparte. Pe scurt, înţeleg ce voia să spună doctorul Brown.

Dacă te atrage conceptul de fond cu dată fixă, dr. Brown recomandă unul cu costuri reduse, cum ar fi cele oferite de Vanguard. Aceasta ar putea să fie o abordare bună pentru cineva care are sume minime de investit, cu o situaţie financiară foarte simplă, iar necesitatea unui consultant ar putea fi excesivă. Dar dacă nu vrei să utilizezi un fond cu dată fixă şi ai acces, în schimb, la o listă cu fonduri de indici cu costuri reduse din care să alegi, poţi implementa una din alocările de active despre care vei învăţa mai târziu în cartea de faţă. Alocarea activelor, unde să-ţi plasezi banii şi cum să-i împarţi, reprezintă cea mai importantă competenţă pentru un investitor de succes. Şi, aşa cum vom învăţa de la maeştrii în domeniu, nu e chiar aşa de complicat! Fondurile cu dată fixă şi costuri mici ar putea fi grozave pentru investitorul

obişnuit, dar tu nu eşti obişnuit dacă citeşti această carte!

Dacă vrei să treci la acţiuni imediate pentru a minimiza comisioanele şi pentru a găsi un consultant care să te ajute la alocarea opţiunilor tale din fondul 401 (k), poţi utiliza serviciul de la Stronghold (www.strongholdfinancial.com), care, printr-o apăsare de buton, se „va uita" în 401 (k) şi îţi va oferi o alocare gratuită a activelor.

În plus, mulţi oameni cred că nu există multe alternative la fondurile cu dată fixă, dar în secţiunea a 5-a vei învăţa despre o anumită alocare a activelor de la maestrul fondurilor speculative Ray Dalio, care a obţinut rentabilităţi extraordinare cu dezavantaje minime. Când o echipă de analişti a testat retroactiv portofoliul, cea mai grea pierdere a fost de doar 3, 93% în ultimii 75 de ani. Spre deosebire de acestea, conform Market Watch, „cele mai conservatoare fonduri de pensie cu dată fixă – cele proiectate să producă venituri – au scăzut în medie cu 17% în 2008, iar cele mai riscante fonduri de pensie cu dată fixă – proiectate pentru cei care ies la pensie în 2055 – au scăzut în medie cu un procent uluitor de 39, 8%, conform unui raport recent de la Ibbotson Associates".

Încă unul care dă greş

Am demascat şi am cucerit încă un mit împreună. Sper că, până acum, ai înţeles deja că ignoranţa nu este o binecuvântare. În lumea financiară, ignoranţa înseamnă suferinţă şi sărăcie. Cunoaşterea pe care ai dobândit-o în aceste prime capitole va fi combustibilul de care vei avea nevoie pentru a spune: „S-a terminat! Niciodată nu vor mai profita de mine".

CAPITOLUL 2.7

Mitul 7: „Urăsc anuităţile şi aşa ar trebui să faci şi tu".

MM M

„Anul trecut cele mai mari active ale şefului Fed45 au

fost două anuităţi". – „Fed Chairman Bernanke's Personal Finance Are No Frills" („Finanţele personale ale preşedintelui Fed Bernanke sunt low-cost"), *USA Today*, 21 iulie 2008

Le iubim sau le urâm?

Am dat peste o reclamă online care spunea: „Urăsc anuităţile şi aşa ar trebui să faci şi tu". „Momeala" tipică de pe Internet promova un raport gratuit referitor la felul în care anuităţile sunt investiţii groaznice şi că o strategie care utilizează acţiuni şi obligaţiuni este o abordare mult mai bună pentru dezvoltare şi siguranţă pe termen lung. Desigur, cel care îşi făcea reclamă era imediat la dispoziţia ta să-ţi vândă acţiunile alese în mod expert de el în schimbul unui comision. Ce nu este menţionat în anunţul acesta, cu scrisul său bolduit, este că persoana care îşi face reclamă selectează acţiuni cu abordare activă. Şi aşa cum am aflat deja de la experţii Warren Buffett, Jack Bogle, Ray Dalio şi David Swenson – şi de asemenea din rezultatele cercetării academice – gestionarea activă este ineficientă în surclasarea constantă a pieţei. Rezultatele lor sunt inferioare unui indice simplu, ale cărui

45 Sistemul federal de rezerve al Statelor Unite ale Americii (Rezervele Federale) (N. *red.*)

comisioane sunt de obicei de 500% până la 3.000% mai ieftine, şi au rezultate mai bune. Totuşi, această strategie de marketing funcţionează frecvent, nu-i aşa? Compară-ţi produsul cu ceva care este perceput drept un produs groaznic şi, brusc, al tău nu mai pare atât de rău. Dar nu toată lumea detestă anuităţile.

De cealaltă parte, am fost uluit să aflu că fostul preşedinte al Rezervei Federale, Ben Bernanke, fără îndoială cel mai influent om în lumea finanţelor la un moment dat, apreciază cu siguranţă utilizarea anuităţilor în planul său personal de finanţe. Bernanke a trebuit să-şi

facă publice investiţiile înainte să devină preşedinte al Fed-ului. Conform declaraţiei sale, el deţinea o cantitate relativ redusă de acţiuni şi obligaţiuni, în vreme ce anuităţile sale erau *cele mai mari două bunuri financiare* ale sale. Primul meu gând a fost: „O fi ştiind ceva ce eu nu ştiu?”

Deci, cum stau de fapt lucrurile?

Anuităţile sunt cel mai bun lucru de la inventarea pâinii feliate încoace sau doar o afacere bună pentru compania de asigurări şi pentru brokerii care le vând? Răspunsul? Depinde realmente de tipul de anuitate pe care îl deţii şi de comisioanele pe care compania de asigurări ţi le va percepe. Să explorăm.

În timpului procesului de scriere a acestei cărţi, am căutat cele mai respectate minţi din lume pentru a explora cele mai bune modalităţi prin care cititorii să-şi asigure un flux garantat de venit pe toată durata vieţii; un cec de salariu pe viaţă fără să fie necesar să mai muncească. La urma urmei, nu e acesta motivul pentru care începem să investim? În timp ce-mi realizam interviurile, numele doctorului David Babble tot apărea „la suprafaţă” de-a lungul cercetării mele. Dacă îţi aminteşti din ultimul capitol, el este profesorul de la Wharton cu multiple doctorate, care l-a consiliat pe secretarul Muncii în legătură cu două studii despre fondurile cu dată fixă.

La începutul lui 2013, el şi-a prezentat povestea personală într-un raport despre felul în care a demontat recomandările amicilor săi de pe Wall Street, care l-au încurajat să nu se atingă de investiţiile sale şi să spere la o creştere şi mai mare, şi a creat un plan de venituri pe toată durata vieţii.

Aşa că în loc să îşi rişte vreun bănuţ în acţiuni sau obligaţiuni, el utilizează o serie de *anuităţi* de venit *garantate*, eşalonate în timp, pentru a-i oferi pensia sigură şi solidă pe care o vrea şi o merită – un plan de venituri pe

viaţă. Anuităţile pe care le-a folosit i-au oferit de asemenea o garanţie de 100% a capitalului iniţial, aşa că el nu a pierdut în 2000 sau în 2008 când piaţa a scăzut. În schimb, el se bucură de traiul său confortabil, alături de de soţia şi de nepoţii săi, cu o deplină linişte sufletească, convins că nu va rămâne niciodată fără bani.

Am zburat la Philadelphia pentru a-l întâlni pe dr. Babble pentru un interviu „de o oră”, care s-a transformat într-unul de patru. Strategia sa, pe care o vom sublinia în capitolul „Creează un venit pe Viaţă”, a fost puternică, dar simplă. Şi factorul „liniştii sufleteşti” a dat realmente roade, din moment ce puteam să văd libertatea pe care strategia sa i-a adus-o. Am plecat cu o perspectivă complet diferită asupra anuităţilor! Sau cel puţin asupra anumitor tipuri de anuităţi.

El s-a exprimat foarte limpede că „nu toate anuităţile sunt create egale”. Există numeroase tipuri diferite, fiecare având propriile beneficii şi deficienţe unice. Există câteva pe care chiar ar trebui să le „urăşti”, dar să îngrămădeşti toate anuităţile într-o singură categorie înseamnă să discriminezi în mod nechibzuit singurul instrument financiar care a rezistat testului timpului peste 2000 de ani.

Compania de asigurări Iulius Cezar

Primele anuităţi46 de venituri garantate pe toată durata vieţii datează de acum 2000 de ani, din vremea Imperiului Roman. Cetăţenii şi soldaţii depuneau bani într-un fond comun. Cei care trăiau cel mai mult încasau venituri sub formă de plăţi şi cei care nu erau atât de norocoşi mureau; guvernul lua o parte mică, desigur. Trebuie să dai Cezarului ce-i al Cezarului.

46 Anuitatea reprezintă o sumă de bani depusă la intervale regulate la o instituţie financiară (companie de asigurări), ce urmează să-i fie returnată depunătorului

împreună cu dobânda acumulată, la o dată stabilită (*N. red.*)

Cuvântul latin *annua* este rădăcina cuvântului nostru *anual*, pentru că romanii îşi primeau anual veniturile din plăţi. Şi, bineînţeles, de aici vine cuvântul *anuitate*! Cum ţi se pare asta pentru o discuţie „palpitantă" de cultură generală, la dozatorul de apă?

Pe la 1600, guvernele europene au utilizat acelaşi concept de anuităţi (numit tantiemă), pentru a finanţa războaie şi proiecte publice (păstrând din nou pentru sine o parte din depuneri). În lumea modernă, matematica şi structurile acestor produse sunt în continuare aceleaşi, cu excepţia faptului că guvernele au fost înlocuite de câteva dintre cele mai bine apreciate companii de asigurări, inclusiv multe care au rezistat în afaceri timp de mai bine de 100 de ani; companii de asigurări care au trecut proba timpului prin depresiuni, recesiuni, războaie mondiale şi ultima criză a creditării.

Dar trebuie să avem grijă când vine vorba despre diferitele tipuri de anuităţi. Anuităţile erau destul de similare pe parcursul acelor 2000 de ani. Exista o singură versiune: clasica versiune de tip Coca-Cola al soluţiilor financiare. Era un contract simplu între tine şi o companie de asigurări. Tu le dădeai banii tăi şi ei îţi promiteau un venit sau un profit garantat pentru banii tăi. Şi după ce dădeai contribuţia, puteai să hotărăşti când să începi să încasezi veniturile prin plăţi. Cu cât aşteptai mai mult, cu atât erau mai mari veniturile primite prin plăţi. Şi în ziua în care o cumpărai, aveai un grafic care îţi arăta plata exactă, aşa că nu se mergea pe ghicite.

Este progres sau doar schimbare?

Pe parcursul ultimilor 50 de ani, anuităţile au evoluat în mai multe tipuri diferite comparativ cu cele originale, oferite de Cezar. Uneori evoluţia este un lucru bun. Alteori

ne trezim cu un mutant!

Putem afirma categoric că există pe piaţă mai multe produse proaste decât bune. După cum spune Jack Bogle: „Conceptual vorbind, eu rămân un susţinător al anuităţilor, dar ar fi cazul să te uiţi mai întâi la detalii”. Aşa că să trecem la subiect. Pe care ar trebui să le eviţi?

Anuităţile variabile sunta în mod invariabil proaste

În 2012 au fost vândute anuităţi variabile în valoare de peste 150 de miliarde de dolari. Pentru a plasa asta într-un context, 150 de miliarde de dolari este cu o idee sub venitul brut al Apple în 2012. Anuităţile variabile au evoluat în preferatele în materie de comisioane pentru multe firme mari de brokeraj. Aşa că ce naiba este o anuitate variabilă? Pe scurt, este un contract de asigurări în care toate depozitele de la bază sunt investite în fonduri mutuale (cunoscute de asemenea sub numele de subconturi). Mda. Exact fondurile mutuale care au rezultate sub piaţă şi care percep comisioane nebunesc de mari. Dar de data aceasta investitorul le cumpără „ambalate” într-o anuitate. De ce ar vrea cineva să investească în fonduri mutuale prin intermediul unei anuităţi? Pentru că produsele tip anuităţi au beneficii speciale în materie de impozite, iar banii din ele pot să se înmulţească, impozitele fiind amânate, exact ca un 401 (k) sau un IRA. Acest aranjament este cu atât mai atractiv, spune pitch-ul, dacă ai ajuns la limitele maxime pentru 401 (k) sau IRA-ul tău şi ai capital suplimentar pe care să-l investeşti. Dar acum, în loc să plăteşti comisioane exagerate pentru fonduri mutuale cu rezultate sub piaţă, ai comisioane *suplimentare* pentru anuitate în sine.

Comisioane peste comisioane

Deci, care este atracţia? De ce ar cumpăra cineva fonduri mutuale ambalate într-o anuitate, doar pentru a evita impozitele? Majoritatea anuităţilor variabile

garantează că, până şi atunci când contul tău scade, beneficiarii tăi vor primi cel puţin suma totală pe care ai investit-o la început. Deci, dacă pui 100.000 de dolari şi valoarea fondurilor mutuale scade la 20.000 de dolari, copiii tăi tot vor primi 100.000 de dolari la moartea ta. Asta nu pare o afacere chiar aşa de proastă până îţi dai seama că tocmai ai cumpărat cea mai scumpă formă de asigurare de viaţă.

Mai devreme, în capitolul 2.2, noi am evidenţiat lista completă a comisioanelor pe care le vei plăti efectiv pentru a deţine un Fond Mutual şi felul în care aceste comisioane îţi pot trage rezultatele în jos. Pentru a recapitula, totalul tuturor comisioanelor (rata de cheltuieli, costurile de tranzacţie, costurile soft-dollar, fonduri neinvestite, taxele de vânzare) va ajunge la o medie de 3, 1% pe an, conform *Forbes* (dacă banii sunt ţinuţi într-un cont cu impozitul amânat, cum ar fi 401[k], IRA sau o anuitate variabilă).

Asta înseamnă 3100 de dolari pe an la fiecare 100.000 de dolari. Dar încă n-am terminat.

Când cumpărăm o anuitate variabilă, tu nu doar că plăteşti comisioanele enumerate mai sus, ci ai de asemenea comisioane *suplimentare* plătite companiei de asigurări. Există un „cost cu mortalitatea" 47 care, conform Morningstar, se ridică la o medie de 1, 35% pe an, şi de asemenea cheltuieli administrative care pot ajunge undeva între 0, 10% şi O, 50% pe an.

Hai să le adunăm:

Costurile cu un fond mutual mediu = 3, 1% (conform articolului din *Forbes*).

Cost de mortalitate = 1, 35% (în medie), Cheltuieli administrative = O, 25% (în medie)

Un total final de 4, 7% pe an sau 4700 de dolari pentru fiecare 100.000 de dolari pe care îi investeşti! Şi banii aceştia sunt luaţi din start, înainte să câştigi un

bănuţ. Altfel spus, dacă fondul are un profit de 4, 7%, tu nu ai câştigat nimic! Toate aceste comisioane suplimentare pentru a evita să plăteşti impozit la ce câştigi? La naiba, după toate taxele, probabil că nu vei avea câştiguri prea mari pentru care să plăteşti impozit!

47 Taxe, incluse în anumite produse de anuităţi sau de asigurări, care funcţionează pentru a compensa compania de asigurări pentru unele dintre riscurile pe care şi le asumă prin contractual de anuitate. (*N.a.*)

Privat de alternative

Chiar dacă majoritatea oamenilor pierd bani în aceste anuităţi variabile, se simt blocaţi în acestea şi se tem să-şi scoată banii din cauza garanţiei beneficiului de deces (garanţia că moştenitorii lor vor primi înapoi suma depusă iniţial). Şi, de obicei există cheltuieli mari pentru răscumpărare, deci compania de asigurări te poate taxa pentru că ai plecat mai devreme de la petrecere.

Există vreo excepţie de la regulă? Experţii îmi spun că doar două dintre acestea merită luate în considerare în măsura în care este necesară eficienţa fiscală. Vanguard şi TIAA-CREF oferă amândouă anuităţi variabile cu costuri extrem de scăzute cu o listă de fonduri de indici cu costuri scăzute din care să alegi. Ei nu percep comisioane, aşa că nu există taxe de răscumpărare dacă vrei să încasezi banii.

Nu sunt anuităţile bunicului tău *a*

În capitolele 5.3 şi 5.4 ale acestei cărţi, „Libertatea: Crearea planului tău de venit pentru toată durata vieţii şi „Vremea să câştigi: Venitul tău este rezultatul” noi vom examina clar anuităţile de venituri tradiţionale şi de asemenea un tip relativ nou de anuitate (*anuitatea indexată fixă*) care furnizează una dintre cele mai ridicate şi mai convingătoare garanţii de venituri pentru orice produs financiar, în timp ce furnizează simultan o protecţie de 100% a capitalului iniţial. Până la momentul în care

termini această carte, poţi avea certitudinea şi liniştea sufletească de a şti că în fiecare lună în care vei merge la căsuţa ta poştală, vei primi un cec de plată (pentru care nu va trebui să lucrezi). Şi putem accelera drumul tău spre libertate financiară dacă putem elimina impozitele pentru plăţile din venitul tău pe viaţă. Cum anume, te întrebi tu? Luând o parte din banii tăi şi combinând forţa unui IRA tip Roth cu forţa unei anuităţi pe toată durata vieţii. Asta înseamnă că, indiferent ce face guvernul cu rata impozitelor tale, tu poţi să stai liniştit că toată suma pe care o primeşti este un venit cheltuibil. Exact: un venit legal şi sigur, neimpozitabil, pentru toată viaţa, fără complexităţi sau griji legate de volatilitatea pieţei.

Obiectivul acestui capitol nu este doar acela de a-ţi spune de ce să te fereşti, ci şi de a te pune în gardă să nu te laşi absorbit de mitul din marketing conform căruia *toate* anuităţile sunt rele. Singurul motiv pentru care nu intru mai tare în detalii despre puterea anuităţii este acela că tu trebuie să înţelegi mai întâi unde să îţi plasezi banii: alocarea de active. Şi înţelegerea alocării activelor te va ajuta să înţelegi când şi cum au sens anuităţile pentru tine.

Soluţia

*

Dacă ai o anuitate, indiferent de ce tip, este întotdeauna util să obţii o analiză de la un specialist în anuităţi. Poţi contacta un specialist în anuităţi la Lifetime Income (www.lifetimeincome.com), şi el sau ea va efectua o analiză gratuită care te va ajuta:

— Să descoperi avantajele şi dezavantajele anuităţii tale actuale

— Să determini comisioanele efective pe care le plăteşti

— Să evaluezi dacă garanţiile sunt sau nu sunt cele mai mari disponibile şi

— Să hotărăşti dacă să păstrezi sau să abandonezi actuala ta anuitate şi să o „schimbi” cu un tip diferit de anuitate.

Dacă ai o anuitate despre care descoperi că nu este grozavă, există o funcţionalitate numită *schimb 1035*. Este necesară ceva documentaţie simplă pentru a muta soldul unui cont de la o companie de asigurări la alta fără să suferi penalităţi. Dar trebuie să fii conştient că actuala ta anuitate poate să aibă „taxe de răscumpărare” dacă nu ai deţinut anuitatea suficient de mult timp. Ar putea să aibă sens să amâni schimbul până la momentul în care taxele de răscumpărare sunt mici sau inexistente. De asemenea, este posibil să renunţi la garanţia beneficiului de deces.

Rămâi cu mine, pentru că mai avem doar un adevăr de dezvăluit! Iluzia finală şi ultimă este cea de care iniţiaţii sunt cel mai conştienţi: mitul după care trebuie să-ţi asumi riscuri exorbitante pentru a obţine profituri grozave.

Hai să demascăm Mitul 8…

CAPITOLUL 2.8

Mitul 8: „Trebuie să-ţi asumi riscuri uriaşe pentru a obţine câştiguri mari!”

„O operaţiune de investire este cea care, după o analiză meticuloasă, promite siguranţa capitalului iniţial şi un profit adecvat. Operaţiunile care nu satisfac aceste condiţii sunt speculative”. – BENJAMIN GRAHAM, *The Intelligent Investor* (*Investitorul inteligent*[48])

Să împaci şi capra şi varza

„La nivel superficial, cred că există impresia că antreprenorii au o toleranţă ridicată la risc. Dar una dintre cele mai importante fraze din viaţa mea este «apără-te de reversul medaliei»”. – RICHARD BRANŞON, fondator al companiei Virgin

Prietenul meu Richard Branson, fondator al companiei Virgin şi al numeroaselor sale branduri

incredibile, s-a hotărât să lanseze Virgin Airways în

48 Volum apărut în limba română cu acest titlu, în 2010, la editura C.H. Beck (*N. red.*)

1984. Într-un stil autentic de David contra Goliat, maestrul marketingului a ştiut că poate să „întreacă pe piaţă" pe oricine, inclusiv pe competitorul mastodont British Airways. Pentru cei aflaţi la exterior, părea un risc enorm. Dar Richard, la fel ca majoritatea investitorilor inteligenţi, a fost mult mai preocupat să-şi reducă expunerea la reversul medaliei decât să aibă succes. Aşa că, printr-o mişcare strălucită, el şi-a cumpărat primele cinci avioane, dar a reuşit să negocieze afacerea vieţii lui: dacă nu reuşea, putea să returneze avioanele! O garanţie că-şi primeşte banii înapoi! Dacă dădea greş, nu pierdea. Dar dacă urma să câştige, câştiga masiv. Restul a intrat în istorie.

Aşa cum se întâmplă şi în lumea afacerilor, lumea investiţiilor îţi va spune, direct sau mai subtil, că, dacă vrei să câştigi masiv, trebuie să-ţi asumi riscuri serioase. Sau, mai înspăimântător, dacă îţi doreşti vreodată libertate financiară, trebuie să-ţi rişti libertatea pentru a ajunge acolo.

Nimic nu ar putea fi mai departe de adevăr.

Dacă există vreun numitor comun pentru iniţiaţii de succes, acela este că ei nu fac speculaţii cu economiile lor câştigate din greu, ei elaborează strategii. Îţi aminteşti primele două reguli ale lui Warren Buffett despre investiţii? Regula 1: să nu pierzi bani! Regula 2: vezi regula 1.

Indiferent că este vorba despre traderii de elită ai lumii fondurilor speculative, ca Ray Dalio şi Paul Tudor Jones, sau antreprenori, ca Marc Benioff, fondatorul Salesforce, şi Richard Branson de la Virgin, fără excepţie, aceşti iniţiaţi miliardari caută oportunităţi care le oferă un

raport asimetric între risc şi recompensă. Acesta este un fel pretenţios de a spune că recompensa este drastic disproporţionată faţă de risc.

Riscă puţin, câştigă mult.

Cel mai bun exemplu de a risca foarte puţin pentru a câştiga mult sunt traderii high-frequency (HĂ) care utilizează tehnologiile de ultimă oră (da, până şi roboţi zburători şi turnuri de microunde care sunt mai rapide decât viteza luminii) pentru a câştiga 1/1.000 de secundă! Cât ai ghici tu că este riscul/recompensa lor în timp ce generează 70% din tot volumul de tranzacţii al bursei de acţiuni? Îţi voi oferi un indiciu. Virtu Financial, una dintre cele mai mari firme de HĂ, urma să fie listată la bursă, un proces care o obligă să-şi facă public modelul de afaceri şi profitabilitatea. De-a lungul ultimilor cinci ani, Virtu a pierdut bani doar într-o zi! Exact. O singură zi de tranzacţionare din mii de zile! Şi care este riscul său? Investiţia în computere mai rapide, presupun.

Sărăcie lucie

Prietenul meu şi gurul fondurilor speculative J. Kyle Bass este cel mai bine cunoscut pentru transformarea unei investiţii de 30 de milioane de dolari în 2 miliarde de dolari în doar doi ani. Înţelepciunea convenţională ar spune că trebuie să-şi fi asumat un risc mare pentru profituri de o asemenea magnitudine. Nu-i adevărat. Kyle a făcut un pariu foarte calculat împotriva bulei imobiliare care creştea mai ceva ca puştiul din *Willy Wonka & the Chocolate Factory*. Aceasta trebuia să se spargă mai devreme sau mai târziu. Îţi mai aminteşti acele vremuri? Când cumpărătorii de ipoteci lacomi şi necalificaţi erau ispitiţi să cumpere tot ce le pica în mână. Şi fără vreo plată cu banii jos au cel puţin o dovadă că şi-o pot permite. Creditorii stăteau la coadă ca să ofere credite ştiind că le vor organiza în pachete şi le pot vinde investitorilor care

nu le înţelegeau în realitate. Bula aceasta era uşor de reperat atâta vreme cât priveai înăuntru din exterior. Dar geniul lui Kyle, pe care îl dezvăluie în interviul său din secţiunea a 6-a, constă în faptul că a riscat 3 cenţi pentru fiecare dolar de câştigat. Ăsta da exemplu de risc infim cu recompense uriaşe!

Când am vorbit cu Kyle recent, el mi-a împărtăşit detaliile unei alte oportunităţi cu rată asimetrică de risc/recompensă pe care a găsit-o pentru el însuşi şi pentru investitorii lui? Termenii? El avea o garanţie de 95% a investiţiei sale, dar dacă sau când compania ar fi fost listată la bursă, el ar fi avut beneficii nelimitate (şi se aştepta la profituri masive!) Dar dacă toată povestea s-ar fi sfârşit prost, el pierdea doar 5%.

Kyle, la fel ca toţi marii investitori, îşi asumă riscuri mici pentru recompense mari. Încercarea de a înscrie o lovitură colosală fără niciun pic de protecţie în faţa riscurilor este o reţetă pentru dezastru.

„Kyle, cum să le transmit ideea asta cititorilor mei?”

„Tony, îţi spun cum i-am învăţat pe cei doi băieţi ai mei: am cumpărat monede de 5 cenţi”.

„Ce-ai zis, Kyle?” Poate că se întrerupea legătura. „Aş fi putut să jur că tocmai ai zis că ai cumpărat monede de 5 cenţi”.

„M-ai auzit bine. Într-o zi stăteam literalmente sub duş gândindu-mă: «De unde pot să scot un profit fără riscuri?»”.

Majoritatea experţilor nici măcar n-ar visa să se gândească la una ca asta. În mintea lor, „profit fără riscuri” este un oximoron. Oamenii din interior de genul lui Kyle gândesc diferit faţă de turmă. Şi, sfidând înţelepciunea convenţională, el caută mereu investiţii mici care să-i aducă recompense disproporţionate. Faimosul guru al fondurilor speculative, care a realizat unul dintre

cele mai mari câştiguri din secolul trecut, şi-a folosit banii câştigaţi prin muncă pentru a cumpăra… ei bine, bani: 2 milioane de dolari în monede de 5 cenţi – suficiente cât să umple o cameră mică. Cum vine asta?

Deşi valoarea unei monede de 5 cenţi fluctuează, la momentul acelui interviu, Kyle mi-a zis: „Tony, moneda americană de 5 cenţi valorează în jur de 6, 8 cenţi astăzi ca «valoare a metalului preţios topit». Asta înseamnă că 5 cenţi valorează de fapt 6, 8 cenţi [cu 36% mai mult] ca valoare reală a metalului”. E straniu să te gândeşti că trăim într-o lume în care guvernul va cheltui 9 cenţi în total (inclusiv materialele prime şi costurile de fabricare) pentru a produce o monedă de 5 cenţi. E cineva atent acolo pe Dealul Capitoliului? Evident că asta nu este sustenabil şi într-o bună zi Congresul se va trezi şi va schimba „ingredientele” care intră în componenţa monedei de 5 cenţi. „Poate că următoarea va fi din cositor sau din oţel. Ei au făcut exact acelaşi lucru cu moneda de un cent atunci când cuprul a devenit prea scump, la începutul anilor optzeci. Din 1909 până în 1982, moneda de 1 cent era compusă din 95% cupru. Astăzi este compusă în cea mai mare parte din zinc, cu doar 2, 5% cupru. În ziua de astăzi o monedă veche de un cent valorează 2 cenţi! (Nu ca valoare a metalului topit; acesta este preţul pe care l-ar plăti colecţionarii de monede!) Asta înseamnă 100% mai mult decât valoarea sa nominală. Dacă ai fi investit în monede de 1 cent la vremea aceea, ţi-ai fi dublat banii fără niciun risc. Şi nici măcar nu ar fi trebuit să le topeşti!

Recunosc că la început mi s-a părut că îmi joacă o festă, dar Kyle era cât se poate de serios. „Dacă aş putea să iau toţi banii din averea mea, să apăs pe un buton şi să îi transform pe toţi în monede de 5 cenţi, aş face-o chiar în clipa asta”, a exclamat el. „Pentru că după aceea nu trebuie să-ţi mai faci griji câţi bani mai tipăresc ei. 5 cenţi

vor valora mereu 5 cenţi”. Şi banii lui ar valora cu 36% mai mult – şi la fel ca monedele de 1 cent, probabil că vor valora cu 100% mai mult pe viitor, de îndată ce guvernul va scădea costul reţetei pentru moneda de 5 cenţi.

Kyle era mai mult decât entuziasmat. „Unde în altă parte aş putea să obţin un profit de treizeci şi şase la sută lipsit de riscuri? Dacă mă înşel, rămân în continuare cu suma cu care am pornit”. Desigur, este ilegal să-ţi topeşti monezile de 5 cenţi (pe moment), dar ideea este că: „Nu va fi nevoie să le topesc pentru că după ce vor schimba felul în care produc moneda de 5 cenţi, monedele vechi devin încă şi mai valoroase decât înainte pentru că survine raritatea pe măsură ce încep să le retragă din circulaţie”.

Inutil să mai spunem că băieţii lui au învăţat lecţia şi au avut parte şi de o sesiune de exerciţii fizice, mutând lăzile cu monede în unitatea lor de depozitare!

Acum, e posibil să te gândeşti tu: „Bine, asta este grozav pentru Kyle Bass, care are milioane sau chiar miliarde de aruncat, dar cum mi se aplică mie?” Cu siguranţă că nu este posibil ca investitorii normali să aibă avantaje fără expunere – să aibă capitalul iniţial protejat şi un potenţial major pentru beneficii.

Mai gândeşte-te.

Acelaşi nivel de creativitate financiară care a propulsat tranzacţionarea high-frequency (HĂ) din non-existenţă într-o forţă dominantă în doar zece ani a marcat de asemenea şi alte zone ale finanţelor. După criza din 2008, când oamenii nu prea aveau chef de acţiuni, câteva minţi foarte inovatoare, de la cele mai mari bănci ale lumii, au găsit o modalitate să realizeze ceea ce părea imposibil: să ne permită nouă, amândurora, să participăm la câştigurile de pe bursa de valori fără să riscăm *vreo* parte din capitalul nostru iniţial!

Înainte să ignori această idee, calificând-o drept

nebunească, eu personal am o *notă*, emisă şi garantată de una dintre cele mai mari bănci din lume care îmi oferă o protecţie de 100% a capitalului iniţial şi, dacă piaţa creşte, eu pot să păstrez o porţiune semnificativă din câştigurile de pe piaţă (fără dividende). Dar dacă piaţa se prăbuşeşte, îmi primesc *toţi* banii înapoi. Nu ştiu cum eşti tu, dar eu sunt mai mult decât fericit să renunţ la un procent din beneficii în schimbul protejării mele de acele pierderi care îţi fac stomacul ghem pe o porţiune din portofoliul meu de investiţii.

Dar mă las purtat de val.

Am ajuns într-o situaţie în Statele Unite în care cei mai mulţi dintre noi simţim că singura variantă prin care ne putem mări averea este cea în care ne asumăm riscuri uriaşe. Că singura noastră opţiune disponibilă este să strângem din dinţi prin valurile succesive ale bursei de valori. Şi să ne consolăm cumva cu faptul că ne aflăm cu toţii în aceeaşi barcă. Ei bine, ghici ce? Nu este adevărat! Nu suntem cu toţii în aceeaşi barcă!

În apă se găsesc mult mai multe bărci confortabile decât sunt ancorate în proverbialul port sigur în timp ce alţii încasează lovituri în valurile volatilităţii şi iau apă rapid.

Aşa că cine deţine bărcile aflate în rada portului? Iniţiaţii. Cei bogaţi. Acei 1%. Cei care nu sunt dispuşi să speculeze cu banii lor obţinuţi prin muncă. Dar te asigur: nu trebuie să fii printre cei mai bogaţi 0, 001% pentru a elabora strategii similare cu ale lor.

Cine nu vrea şi capra şi varza?

În lumea investiţiilor, să împaci şi capra şi varza s-ar traduce prin a câştiga bani atunci când piaţa creşte, dar să nu pierzi niciun sfanţ dacă piaţa scade. Putem să urcăm cu ascensorul, dar nu putem coborî. Acest concept de tipul „prea bun ca să fie adevărat” este atât de important, încât

i-am alocat o secţiune întreagă din această carte: „Avantaje fără expunere: Creează un plan de venituri pe viaţă”. Dar pe moment, acest apetitiv scurt de mai jos are scopul să disloce noţiunile tale preconcepute că tu şi banii tăi trebuie să îndurați valuri nesfârşite de volatilitate. Mai jos sunt trei strategii dovedite (explorate mai în detaliu în secţiunea 5) pentru a obţine profituri mai puternice în timp ce eşti ancorat ferm în ape mai liniştite.

1. Produsele structurate. Acestea sunt, poate, unele dintre cele mai interesante instrumente disponibile astăzi dar, din păcate, ele sunt rareori oferite publicului larg pentru că investitorii cu averi mari le înghit pe nemestecate, cum înghit grăunţele porumbeii din Central Park. Din fericire, consultantul fiduciarul adecvat le poate oferi acces indivizilor chiar şi fără a avea sume mari de capital de investiţii. Aşa că fii atent.

Un produs structurat este doar un împrumut *pentru* o bancă (şi de regulă pentru cele mai mari bănci din lume). Banca îţi eliberează un certificat la schimb pentru faptul că îi împrumuţi banii tăi. La finalul perioadei de timp (numit de asemenea termen), banca îţi *garantează* că îţi va plăti *cea mai mare* dintre două opţiuni: 100% din depozitul tău înapoi *sau* un anumit procentaj din beneficiile câştigurilor din piaţă (minus dividendele).

Exact. Îmi primesc *toţi* banii înapoi dacă piaţa a scăzut din ziua în care am cumpărat certificatul, dar dacă piaţa creşte pe parcursul termenului, iau parte la beneficiu. Eu numesc produsele acestea structurate „siguranţă proiectată”. Şmecheria? De obicei, nu pot să păstrez *toate* beneficiile. Aşa că trebuie să te întrebi dacă eşti dispus să renunţi la o parte din beneficii pentru protecţie faţă de expunere. Numeroşi oameni ar spune da. Aceste soluţii devin cu precădere valoroase atunci când ajungi la acel moment din viaţa ta, în apropiere de sau la

pensie, în care nu îţi permiţi să înregistrezi vreo pierdere mare. Când nu îţi permiţi şi nici măcar nu poţi supravieţui altui 2008.

Pentru cei care încearcă să-şi asume riscuri ceva mai mari, unele produse îţi vor oferi beneficii şi mai mari dacă eşti dispus să îţi asumi riscuri şi mai mari cu expunerea. Spre exemplu, un produs disponibil astăzi îţi va oferi un „airbag” cu protecţie de 25% la potenţialele efecte negative. Deci, piaţa trebuie să scadă peste 25% pentru ca tu să pierzi. Şi la schimb pentru faptul că îţi asumi riscuri mai mari îţi va oferi peste 100% din beneficii. Un produs structurat disponibil chiar acum oferă 140% din beneficii dacă eşti dispus să absorbi o pierdere de peste 25%. Deci, dacă piaţa ar creşte cu 10% pe durata termenului, tu vei primi 14% în schimb.

Deci, care sunt dezavantajele produselor structurate? În primul rând, garanţia este tot atât de solidă ca emitentul! Aşa că este important să alegi una dintre cele mai puternice/mari bănci (emitenţi) din lume cu o situaţie financiară foarte puternică. (Notă: Lehman Brothers a fost o bancă foarte puternică până când a încetat să mai fie! Acesta este motivul pentru care mulţi experţi utilizează bănci canadiene, din moment ce ele tind să aibă cele mai puternice finanţe.)

Următoarea provocare? Sincronizarea ta ar putea fi foarte defazată. Să presupunem că ai deţinut un produs structurat cu un termen de cinci ani şi pe durata primilor patru ani piaţa a fost în creştere. Tu te-ai simţi destul de bine în momentul acela. Dar dacă piaţa se prăbuşeşte în cel de-al cincilea an, tu tot îţi primeşti banii înapoi, dar nu ai reuşit să obţii nimic din acele câştiguri. Ai putea să ai de asemenea o lichiditate limitată dacă trebuie să vinzi produsul înainte de finalul termenului.

De asemenea, este important să observi că nu toate

produsele structurate se nasc egale. La fel ca în cazul tuturor produselor financiare, există versiuni bune şi versiuni proaste. Majoritatea firmelor mari de retail îţi vând produse care au comisioane substanţiale, taxe de subscriere şi taxe de distribuţie; toate acestea îţi vor lua din potenţialele beneficii. Accesarea produselor structurate prin intermediul unui expert fiduciar sofisticat (un consultant de investiţii autorizat) va înlătura de regulă acele comisioane pentru că un fiduciar percepe o taxă forfetară pentru consultanţă. Şi eliminând aceste taxe, performanţa creşte. Un fiduciar te va ajuta de asemenea să te asiguri că tu deţii produsul structurat în cel mai eficient regim fiscal, din moment ce ramificaţiile impozitului pot să varieze. 2. Certificate de depozit legate de piaţă. Întâi de toate: acestea nu sunt certificatele de depozit ale bunicului tău. În ziua de astăzi, când ratele dobânzilor sunt atât de mici, certificatele de depozit tradiţionale nu pot nici măcar să ţină pasul cu inflaţia. Asta le-a adus porecla de „certificate de deces" pentru că puterea ta de cumpărare este ucisă lent. În timp ce scriu asta, un certificat de depozit mediu plăteşte pe un an O, 23% (sau 23 de puncte bază). Îţi poţi imagina să investeşti 1.000 de dolari pentru un an şi să obţii 2, 30 de dolari? Investitorul de rând intră într-o bancă şi este dispus să se predea şi să accepte 23 puncte bază. Dar investitorul bogat, un cunoscător, ar râde şi le-ar spune să se ducă dracului. Asta nu-ţi ajunge nici măcar să cumperi un latte! A, da, şi mai trebuie să plăteşti şi impozit pentru profitul acela de 2, 30 de dolari – o rată şi mai ridicată a impozitului obişnuit pe venit (spre deosebire de impozitul pe investiţii), care este semnificativ mai scăzut istoric!

Certificatele de depozit tradiţionale sunt foarte profitabile pentru bănci pentru că ele se pot întoarce şi pot să împrumute banii de la tine cu o dobândă de la 10 până

la 20 de ori mai mare decât ceea ce îţi plătesc ţie. O altă versiune a jocului făcut de iniţiat.

Certificatele de depozit legate de piaţă sunt similare produselor structurate, dar includ asigurare de la *Federal Deposit* Insurance *Corporation* (*FDIC*, *Corporaţia guvernamentală pentru asigurarea depozitelor*). Iată cum funcţionează.

Certificatele de depozit legate de piaţă, la fel ca versiunile tradiţionale, îţi oferă un venit garantat mic (un cupon) dacă piaţa creşte, dar ai *de asemenea* ocazia să participi la beneficii. Dar dacă piaţa scade, îţi primeşti investiţia înapoi (plus venitul mic) şi ai avut asigurare FDIC pe toată durata. De obicei, banii tăi sunt blocaţi timp de unul sau doi ani (în vreme ce produsele structurate pot să dureze chiar şi între cinci şi şapte ani). Pentru a-ţi oferi un exemplu din viaţa reală, astăzi există un certificat de depozit legat la piaţă care plăteşte exact aceeaşi dobândă ca un certificat de depozit tradiţional (O, 28%), dar îţi permite de asemenea să participi la 5% din câştigurile de pe piaţă. Aşa că, dacă piaţa creşte cu 8% în total, tu poţi să păstrezi 5%. În acest exemplu, tu ai câştigat de peste 20 de ori profitul unui certificat de depozit tradiţional având aceeaşi protecţie FDIC! Dar, ca să reluăm, dacă pieţele scad, tu nu pierzi nimic. Ai în vedere că rata dobânzii fluctuează constant în acest domeniu. Ratele pot să fie mai atractive în anumite momente decât în altele. În 2008, când băncile se zbăteau şi căutau depozite, aveau o ofertă tare frumuşică pe care amicul meu Ajay Gupta, care este şi consultantul meu înregistrat de investiţii, nu a putut să o refuze. Produsul structurat avea o protecţie de 100% a capitalului iniţial şi asigurare FDIC. Valoarea era legată la un portofoliu echilibrat de acţiuni şi obligaţiuni şi când s-a tras linie, el a câştigat în medie 8% pe an fără niciun risc!

Totuşi, trebuie să te avertizez din nou că accesarea

acestora direct printr-o bancă va presupune o mulţime de costuri şi comisioane. Invers, accesarea acestor soluţii printr-un consultant fiduciar va elimina de obicei toate comisioanele şi taxele pe care le-ar putea percepe o firmă de retail, şi în felul acesta rezultatele/termenii vor fi mai buni pentru tine.

3. Anuităţile indexate fixe. Dă-mi voie să fiu primul care îţi spune că pe piaţă există o mulţime de produse mizerabile din categoria anuităţilor. Dar prin cercetarea şi interviurile mele cu câţiva dintre experţii de top din ţară, am descoperit că alte tipuri de anuităţi sunt utilizate de cunoscători ca instrumente în plus prin care să creeze beneficii fără expunere.

Anuităţile indexate fixe sunt un tip de anuităţi care există de pe la jumătatea anilor ’90 dar care au explodat ca popularitate abia de curând. O anuitate indexată fixă, structurată adecvat, oferă următoarele caracteristici:

— Protecţie de 100% a capitalului iniţial, garantat de compania de asigurări. Acesta este motivul pentru care trebuie să alegem o companie de asigurări cu un rating ridicat şi cu o istorie îndelungată a onorării promisiunilor sale – adeseori un secol sau mai mult!

— Avantaje fără expunere – la fel ca produsele structurate şi certificatele de depozit legate de piaţă, o anuitate indexată fixă îţi dă posibilitatea să participi atunci când piaţa creşte, dar să nu pierzi în cazul în care piaţa scade. Toate câştigurile au impozitare amânată sau, dacă sunt deţinute printr-un IRA tip Roth, nu vei plăti impozit pentru profituri.

— În cele din urmă, şi probabil cel mai important, câteva anuităţi indexate fixe oferă posibilitatea de a crea un flux de venit pe care să nu îl epuizezi în timpul vieţii! Un cec de salariu pe viaţă! Gândeşte-te la investiţia aceasta ca la pensia ta personală. Pentru fiecare dolar pe

care îl depui, compania de asigurări îţi garantează un anumit venit plătit lunar atunci când hotărăşti să declanşezi sau să apelezi la fluxul tău de venit pentru toată durata vieţii. Companiile de asigurări fac această muncă cu succes de 200 de ani. Vom explora această strategie în detaliu în secţiunea 5, „Avantaje fără expunere: Creează un plan de venituri pentru toată viaţa”.

O atenţionare *a*

Înainte să trecem mai departe, dă-mi voie să fiu foarte clar cu o idee: asta nu înseamnă că toate versiunile acestor produse şi strategii sunt grozave. Unele au taxe ridicate, comisioane mari, costuri ascunse şi aşa mai departe. Ultimul lucru pe care mi-l doresc este ca vreun vânzător să se folosească de aceste pagini pentru a-ţi vinde ceva care nu este în interesul tău. Şi când vom examina aceste soluţii în secţiunea 5, îţi voi oferi o listă cu capcanele specifice pe care trebuie să le eviţi şi o listă cu lucrurile pe care vrei să fii absolut sigur că le primeşti atunci când utilizezi aceste soluţii.

Primeşti ceea ce tolerezi

Obiectivul acestui capitol este să începem să-ţi prezentăm feluri în care poţi să împaci şi capra şi varza. Uneori, când ai îndurat apele schimbătoare atât de mult timp, începi să crezi că nu există vreo alternativă. Această tendinţă este numită „neajutorare învăţată”. Dar iniţiaţii nu gândesc în felul acesta. De la Buffett la Branson, ei caută cu toţii raporturi asimetrice între risc şi recompensă. Iniţiaţii nu sunt neajutoraţi şi nici tu nu eşti. În fiecare sector al vieţii, ai parte de ceea ce tolerezi. Şi a venit momentul să-ţi ridici aşteptările.

Cât de departe am ajuns

Am făcut progrese serioase! Hai să recapitulăm miturile pe care le-am spulberat şi adevărurile pe care le-am descoperit până acum:

— Am aflat că nimeni nu învinge piaţa (cu excepţia unui număr mic de „inorogi”)! Şi că, utilizând fonduri de indici cu costuri reduse care imită piaţa, putem obţine rezultate mai bune decât 96% dintre fondurile mutuale şi un procent similar de fonduri speculative. Bine ai venit în fruntea grupului cu rezultate bune!

— Cum fondurile mutuale care selecţionează acţiuni ne percep comisioane extrem de ridicate (peste 3% în medie), ne putem reduce comisioanele pentru investiţii cu 80% sau chiar 90%. Ai putea să ai de peste două ori mai mulţi bani atunci când ieşi la pensie sau să scazi ani din timpul de care ai nevoie pentru a ajunge la libertatea financiară. Lasă aceste cuvinte să-şi facă efectul pentru o clipă!

— Noi am învăţat diferenţa dintre un măcelar şi un dietetician – între un broker şi un consultant fiduciar. Şi acum ştim la cine să mergem pentru a obţine recomandări transparente (care s-ar putea să fie şi deductibile fiscal).

— Noi am învăţat cum să ne reducem drastic comisioanele pentru planul 401 (k) utilizând un furnizor cu costuri reduse ca America’s Best 40 lk. Poţi vedea cum se compară planul tău utilizând primul verificator de taxe din domeniu (http://americasbest40 lk.com/40 lk-fee-checker). Din nou, aceste economii privind costurile vor capitaliza soldul total al contului nostru şi vor aduce bani înapoi în buzunarele familiei noastre. (Pentru proprietarii de firme, am arătat felul în care puteţi să vă asiguraţi că respectaţi legea şi vă puteţi reduce drastic responsabilitatea.)

— Noi am învăţat despre planul 401 (k) de tip Roth şi cum ne putem proteja de impozitele în creştere plătind impozitul astăzi, fără a fi nevoiţi să-l mai plătim vreodată (nici pentru creştere, nici pentru retrageri).

— Noi am învăţat că fondurile cu dată fixă nu sunt doar scumpe, ci ar putea să fie mai agresive sau volatile

decât îţi închipui. Şi dacă vrei să utilizezi un fond cu dată fixă, ar trebui să rămâi cu un furnizor cu costuri reduse ca Vanguard. Mai târziu, în „Manualul de strategii al miliardarului”, vei învăţa de asemenea cum să-ţi elaborezi propria alocare de active în loc să plăteşti un fond cu dată fixă să o facă în locul tău.

— Noi am învăţat că anuităţile variabile sunt o evoluţie mutantă a unui produs financiar cu o vârstă de 2000 de ani, dar că celelalte anuităţi mai tradiţionale (cele fixe) pot să ofere ceva ce niciun alt produs nu poate oferi: un flux de venit garantat pe toată durata vieţii!

— Şi, la final, noi am învăţat că bogăţia fără risc este o posibilitate. Bineînţeles, există riscuri în orice, dar am aflat că anumite structuri ne vor da posibilitatea să participăm atunci când piaţa creşte şi să nu pierdem atunci când cade!

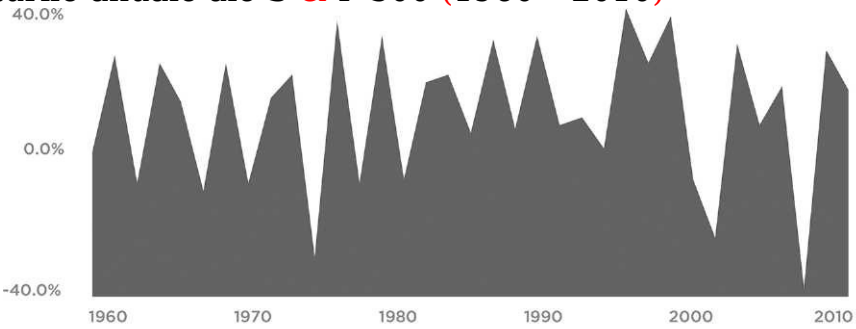
Încep să ţi se deschidă ochii? Ţi-ai dat jos legătura de pe ei? Cum va fi diferită viaţa ta acum, că ştii adevărul? Spulberarea acestor mituri stă la baza creării adevăratei libertăţi financiare. Vreau ca tu să vezi, să auzi, să simţi şi să ştii că *jocul poate fi câştigat*. Dacă miturile acestea sunt tulburătoare, atunci foarte bine! Au fost şi pentru mine atunci când am descoperit pentru prima dată adevărul. Lasă-le să te poarte înainte, să faci din libertatea financiară ceva obligatoriu în viaţa ta şi să declari că nu se va mai profita de tine.

Vom merge ceva mai departe şi vom avea parte de ceva distracţie în secţiunea a 3-a. În punctul acesta ne vom face visurile să ajungă mai aproape de realitate implementând un plan care este în acelaşi timp realizabil şi interesant. Şi dacă acesta nu se mişcă suficient de rapid pentru tine, îţi vom arăta cum să-l accelerezi şi să-l aduci mai aproape în viitorul tău.

Dar înainte de asta, mitul ultim şi decisiv trebuie să

fie ucis. Spre deosebire de celelalte, însă, în cazul acestuia, nu ai fost influenţat de ceilalţi. Este o poveste cu care te-ai intoxicat singur. Este acel mit sau acea minciună care te-a împiedicat să acţionezi în trecut. Este momentul pentru un salt înainte! Hai să-ţi spulberăm limitele descoperind minciunile pe care ţi le spui singur.

ACEST „EKG AL PIEŢEI" TE POATE OMORÎ! Profiturile anuale ale S & P 500 (1960 – 2010)



CAPITOLUL 2.9

Mitul 9: „Minciunile pe care ni le spunem nouă înşine".

„Caută adevărul şi vei găsi o cale". – FRANKSLAUGHTER

În regulă, hai să fim serioşi. Tocmai am trecut prin toate miturile de marketing şi de investiţii care au fost promovate ani întregi, cu costuri mari pentru noi şi în folosul marilor instituţii. Şi eu aş paria că în momentul acesta eşti probabil şocat, dar că te simţi incredibil de împuternicit. Tu ştii acum ce să eviţi şi ce să faci pentru a reuşi.

Dar există un ultim mit de atacat. Mitul care spune că motivul pentru care nu avem succes, nu reuşim, nu ne dezvoltăm este cineva sau ceva aflat în afara controlului nostru. Sau ideea alternativă că, într-un fel, noi pur şi simplu nu suntem făcuţi din materialul care ne poate ajuta

să stăpânim la perfecţie zona aceea din viaţa noastră. Dar iată adevărul: lucrul esenţial care ne împiedică pe cei mai mulţi dintre noi să facem progrese semnificative în vieţile noastre nu este dat de limitările altuia, ci mai degrabă de propriile noastre percepţii sau opinii care limitează. Indiferent cât de mult succes avem ca fiinţe umane, indiferent cât de sus ajungem personal, profesional, spiritual, emoţional, există întotdeauna un alt nivel. Şi pentru a ajunge acolo, trebuie să fim cinstiţi cu noi înşine; sinceri în legătură cu temerile noastre inconştiente. La ce mă refer?

La un anumit nivel, toată lumea are o teamă de eşec; ocazional, tuturor ne-a fost teamă că poate nu suntem cât trebuie. Chiar şi atunci când ştim ce să facem, teama noastră ne poate împiedica să ne punem în aplicare planurile. Prin urmare, în loc să ne înfruntăm temerile naturale, ce facem noi? Inventăm poveşti. Poveşti despre motivul pentru care nu suntem acolo unde vrem să fim. De ce nu suntem suficient de deştepţi, de ce nu avem suficient succes, de ce nu suntem suficient de supli, suficient de bogaţi, suficient de iubiţi sau de iubitori. Poveştile noastre sunt legate aproape întotdeauna de ceva aflat în afara controlului nostru sau de faptul că ne lipseşte vreun talent natural sau vreo abilitate. Dar talentul şi competenţa sunt două elemente-cheie pentru succes care pot fi obţinute de oricine este realmente angajat. Poţi obţine competenţa dacă poţi să treci dincolo de limitele mentale care spun cât de greu, de dificil sau „imposibil” ar putea să fie să stăpâneşti ceva.

Tu ai luat cea mai importantă decizie financiară a vieţii tale hotărând exact cât de mult ai să economiseşti pentru a-ţi clădi Fondul pentru Libertate – pentru a-l putea accesa şi a putea crea o maşină de bani care face bani în timp ce dormi. Şi ne-am făcut timp să ne uităm prin toate

miturile de marketing care îţi pot pune piedici pe parcurs. Aşadar, ce a rămas? Ultimul lucru de acolo care stă în calea noastră este reprezentat adeseori de propria noastră poveste, propriile noastre limitări, propriile noastre temeri. Ultimul obstacol pe care îl avem de înfruntat suntem noi înşine. De aceea, timp de 38 de ani, pasiunea mea a fost aceea de a ajuta oamenii să se desprindă de ceea ce îi ţine pe loc – să-i ajut să ajungă din punctul în care se află acum spre punctul în care vor să ajungă, şi mai repede. *Mi-am dedicat întreaga viaţă să-i ajut pe oameni să obţină progrese*. Şi, sincer să fiu, deşi o mulţime de oameni fac acest pas complex, eu mi-am dat seama că există doar trei elemente care fac diferenţa între succes şi eşec pe termen lung – între a rămâne acolo unde te afli sau a merge înainte. Dacă inventezi scuze pentru ceea ce nu ai sau dacă ai şansa să te bucuri de viaţa pe care o meriţi.

Progrese

Deci, ce este un progres? Un progres este un moment în timp în care imposibilul devine posibil – când nu te limitezi la a vorbi despre ceva, ci iniţiezi în cele din urmă o acţiune masivă şi faci tot ceea ce este necesar pentru a realiza lucrul acela. Tu faci o mutare pentru a-ţi schimba şi a-ţi îmbunătăţi cu adevărat lumea.

De multe ori, frustrarea, furia sau stresul sunt cele care declanşează un progres. Ne lovim de pragul nostru: un punct în care spunem: „Gata, am terminat pentru totdeauna cu asta”. Sau ne loveşte inspiraţia: cunoaştem pe cineva care ne inspiră şi care ne face să vedem că viaţa poate fi cu mult mai grozavă decât ne-am închipuit noi vreodată că ar fi posibil. Întâlneşti pe cineva care se bucură de viaţă din plin, are o relaţie grozavă, este în formă din punct de vedere fizic sau este liber financiar şi te hotărăşti: „Eu sunt la fel de inteligent, voi găsi o cale”. Ce a fost acceptabil înainte nu mai este acum. Acum nu te

mai poţi întoarce înapoi. Este uimitor ce poţi să faci atunci când decizi să tragi o linie în nisip, să te dedici unui obiectiv nou şi să stabileşti un standard nou.

Majoritatea oamenilor spun: „Mi-au trebuit zece ani pentru a face această schimbare”. Dar adevărul este că nu le-au trebuit zece ani pentru un progres. Transformarea veritabilă se petrece într-o clipă. Se poate să fi avut nevoie de zece ani pentru a ajunge în punctul în care erai pregătit sau deschis sau chiar provocat. Dar am avut cu toţii progrese în vieţile noastre şi acele progrese s-au produs într-o singură clipă. Ne chinuim timp de ani întregi cu câte cevaun loc de muncă sau o carieră, greutatea noastră sau o relaţie. Ne simţim mizerabil până când, într-o bună zi, se activează un declanşator. Brusc: „Asta e”.

„Te iubesc!”

„Îmi dau demisia!”

„Mă implic şi eu!”

„Hai să începem!”

Nu pe parcursul unei zile sau al unei ore, ci în momentul acela viaţa ta se schimbă – şi se schimbă pentru totdeauna.

Ai rămas vreodată într-o relaţie mult prea mult timp, chiar dacă ştiai că eşti nefericit (-a), la fel ca partenerul sau partenera ta? Ai fost pe punctul de a lua măsuri, dar apoi teama de necunoscut, de schimbare, de singurătate te-a oprit. Frica de pierdere şi de incertitudine te-a împiedicat să acţionezi şi ai ajuns să te complaci.

Indiferent cu ce te confrunţi, ştiu că undeva tot ai înregistrat un progres în trecut. Ia o pauză pentru a te gândi la asta. În ce zonă ai avut greutăţi – zilnic, săptămânal, lunar, ani întregi sau chiar un deceniu sau mai mult, până când într-o bună zi ţi-ai atins pragul? Ai devenit suficient de inspirat, sau de sătul, pentru a lua în cele din urmă o decizie reală de a schimba această zonă o dată

pentru totdeauna! Şi ai luat măsuri serioase şi imediate pentru a face o schimbare. Ai mers până la capăt. Ai scăpat în cele din urmă de viciu şi te-ai lăsat de fumat. Sau ai demisionat dintr-un job care te făcea să te simţi mizerabil şi ţi-ai deschis propria afacere. Sau poate că ai hotărât în cele din urmă să începi să faci sport şi să-ţi schimbi corpul sau să ieşi din relaţia aceea proastă.

Vreau ca tu să iei în stăpânire progresul acela. A existat o vreme în care lucrurile păreau că nu se pot schimba, dar tu ai făcut-*otu* ai realizat asta. Tu *chiar* ai capacitatea de a schimba totul în viaţa ta. Indiferent de cât de mult timp lucrurile stau aşa cum stau, tu poţi schimba totul într-o clipă, o clipă cu o decizie reală, o decizie pe care să o pui în practică. Acesta este un progres şi chiar acum ai unul care te aşteaptă.

Trei paşi spre crearea progresului tău

Există trei paşi spre crearea unui progres, trei forţe care, reunite, pot să schimbe masiv oricare aspect al vieţii tale. Fiecare forţă poate funcţiona de una singură, dar dacă le aduni pe toate la un loc, vei schimba în mod absolut acel aspect al vieţii tale asupra căruia ai ales să te concentrezi.

Care sunt cele mai mari trei provocări cu care se confruntă oamenii în America? Care sunt cele trei zone problemă care apar din nou şi din nou, provocând durere în vieţile oamenilor? Finanţele noastre, relaţiile noastre şi corpul nostru. Cât de mulţi oameni care au probleme cu banii cunoşti, care nu pot să economisească, care nu câştigă suficient, care cheltuiesc prea mult sau care nu-şi pot da seama ce să facă pe mai departe cu cariera lor? Şi cum rămâne cu relaţiile? Ca bărbaţi şi femei, noi suntem configuraţi atât de diferit – dacă nu ne înţelegem reciproc, s-ar putea să fie nevoie de foarte mult efort pentru a menţine relaţii intime sănătoase, să înţelegem de ce are

nevoie şi ce vrea în realitate partenerul nostru, pentru a comunica într-o manieră iubitoare şi încurajatoare. Şi apoi, mai e şi problema corpului nostru. Trăim într-o perioadă în care majoritatea oamenilor din lumea occidentală sunt supraponderali. În Statele Unite, aproape şapte americani din zece sunt fie supraponderali (Conform Centrelor pentru Controlul şi Prevenţia Bolilor, supraponderabilitatea este echivalentă cu un indice de masă corporală între 25. O şi 29.9), fie obezi (având un indice de masă de 30. O sau mai mare). Lupta noastră cu fitnessul şi cu sănătatea a devenit o criză naţională şi se răspândeşte în lumea întreagă pe măsură ce statele în curs de dezvoltare adoptă o parte din stilul nostru de viaţă şi din tiparele noastre alimentare.

De ce aduc asta în discuţie? Ce legătură au dificultăţile din relaţiile noastre şi obiceiurile alimentare nesănătoase cu capacitatea noastră de a obţine libertate financiară? Ei bine, indiferent de zona în care vrei să creezi un progres, fie că este vorba de corpul tău, de relaţiile tale sau de subiectul acestei cărţi, banii, ai doar trei lucruri la care trebuie să te uiţi. Şi ele sunt aceleaşi trei lucruri indiferent de genul de progres pe care speri să-l realizezi. Dacă vrei să-ţi schimbi viaţa trebuie să-ţi schimbi *strategia*, trebuie să-ţi schimbi *povestea* şi trebuie să-ţi schimbi *starea*. Hai să începem cu strategia pentru că de acolo încep majoritatea oamenilor.

Strategia potrivită

Dacă eşti aici, cu mine, acum, citind această carte, tu eşti în căutarea unor răspunsuri, unor strategii prin care să preiei controlul asupra banilor tăi şi să îţi asiguri viitorul financiar. Eu trăiesc pentru găsirea unor strategii care să îmbunătăţească fiecare zonă a vieţii noastre. Eu mi-am petrecut ultimii

38 de ani concentrându-mă implacabil pe găsirea

unor strategii şi instrumente care să schimbe imediat calitatea vieţii oamenilor. Am avut succes şi am influenţat peste 50 de milioane de oameni din 100 de ţări *pentru că* sunt obsedat de găsirea unor strategii simple care să ducă rapid la progrese – progrese în relaţii, în finanţe, în carieră, în afacerile în dezvoltare, la nivelul minţii, trupului şi sufletului.

Am crezut întotdeauna că cea mai bună cale de a obţine un rezultat, cea mai rapidă modalitate, este să găseşti pe cineva care a realizat deja ceea ce urmăreşti tu şi să imiţi comportamentul acelei persoane. În cazul în care cunoşti pe cineva care era pe vremuri supraponderal, dar care s-a menţinut sănătos şi în formă timp de un deceniu, imită persoana respectivă! Ai o prietenă care înainte era nefericită în relaţia sa, dar care acum, de mai bine de zece ani, este îndrăgostită cu pasiune? Modelează-ţi comportamentul după al său. Cunoşti pe cineva care a început de la zero, dar a creat o avere şi şi-a păstrat-o de-a lungul timpului? Învaţă din acele strategii! Aceşti oameni nu sunt norocoşi. Pur şi simplu, ei fac ceva diferit faţă de tine în domeniul respectiv.

Mi-am petrecut toată viaţa în căutarea excelenţei umane. Aşa că, pentru a găsi o strategie care funcţionează, apelează la cei mai buni; la cei care au rezultate confirmate pe termen lung. Şi dacă le urmezi strategiile – dacă semeni aceeaşi sămânţă, vei culege aceleaşi recompense. Aceasta este esenţa a ceea ce vreau să transmit când spun: „*Succesul lasă indicii*”. Şi această carte este plină cu strategii copiate de la cei mai buni.

Celălalt lucru pe care îl poate face strategia corectă este să îţi economisească cea mai valoroasă resursă dintre toate: timpul. Dacă porneşti cu *un plan probat, cu strategia potrivită*, poţi transforma la propriu decenii de luptă în zile de realizări. Poţi să eviţi frustrarea inevitabilă

care însoţeşte învăţarea unui lucru pentru prima dată prin încercare şi eroare. În schimb, poţi obţine rezultate în câteva zile, în loc de ani, învăţând de la oamenii care au obţinut deja succesul. De ce să inventezi din nou roata?

Mai rămâne întrebarea despre puterea strategiei. Şi dacă citeşti această carte vei avea cele mai bune strategii financiare care există în ziua de astăzi în lume. Îţi promit asta: pentru că ele nu sunt strategiile mele, ele sunt strategiile celor mai de succes investitori din istorie. Dar pe cât de obsedat sunt eu de strategii, ştiu că strategia de una singură nu este suficientă.

De ce nu? Există două dificultăţi-cheie în a gândi că strategia de una singură îţi poate schimba viaţa. În primul rând, de cele multe ori oamenii adoptă strategia *greşită*, sfârşind în mod inevitabil să fie dezamăgiţi. Încerci să slăbeşti mâncând 500 de calorii pe zi – ceea, bineînţeles, nu este suste-nabil. Sau eşti sigur că te vei îmbogăţi de pe urma unui pachet de acţiuni în vogă – foarte improbabil.

La cine apelează majoritatea oamenilor pentru a învăţa strategii? La cine apelăm pentru sfaturi şi îndrumare? De prea multe ori la cineva care nu are succes tocmai în zona în care vrem să devenim mai buni! Cât de des primesc oamenii sfaturi pe tema relaţiilor de la prieteni care se găsesc ei înşişi în relaţii jalnice? Sau recomandări de fitness de la un prieten care se luptă la rândul lui cu greutatea? Cât de mulţi oameni aud cum li se confirmă mesajul că nu-şi pot schimba corpul? De ce mesajul acela? Pentru că sunt înconjuraţi de prieteni sau de rude care nu sunt în formă. Acelaşi lucru este valabil pentru recomandările financiare. Să ai drept model pe cineva care nu a creat o avere reală este o reţetă pentru dezastru. Pur şi simplu consolidează convingerea că nimic nu va funcţiona. Dar ideea nu este că nimic nu va funcţiona – ci că *aceste* strategii nu vor funcţiona.

„Indiferent cât de frumoasă este strategia, din când în când ar trebui să arunci o privire asupra rezultatelor”. – WINSTON CHURCHILL

Puterea poveştii

Să revenim la cele mai mari dificultăţi pe care le avem: relaţiile noastre, corpurile noastre şi finanţele noastre. În fiecare dintre aceste sectoare, ne blocăm din cauza unuia din trei motive posibile. În primul rând, aşa cum am arătat mai sus, ne lipseşte strategia potrivită. Cunoaştem cu toţii un cuplu în care bărbatul nu comunică sau femeia nu tace niciodată din gură. Niciunul dintre ei nu înţelege nevoile partenerului, darămite să mai şi satisfacă acele nevoi. Şi cum rămâne cu prietenul care începe tot timpul diete la modă sau caută mereu o modalitate magică prin care să câştige un milion de dolari – spunându-şi în sinea lui că fără acel milion nu va fi niciodată liber financiar. Fără strategia potrivită, vei da greş. Şi atunci când dai greş, tu elaborezi o poveste jalnică: *„Soţia mea nu va fi niciodată mulţumită”*. *„Nu voi scăpa niciodată de kilograme”*. *„Singurii oameni care fac bani sunt cei care au deja bani”*. Aceste poveşti care ne limitează ne împiedică să găsim strategiile potrivite sau, chiar dacă avem strategiile potrivite, ne împiedică să le punem în aplicare.

Cunoşti pe cineva de felul acesta? Le pui răspunsul chiar în faţa ochilor şi ei spun în continuare: „Nu, asta n-o să meargă niciodată pentru că…” Ei îţi vor spune un milion de motive pentru care nu va funcţiona – ei au toate scuzele posibile. Deci, dacă strategiile potrivite se găsesc chiar sub ochii noştri, de ce nu le utilizează oamenii? De ce continuă ei să nu-şi atingă obiectivele? De ce este atât de greu să menţii o relaţie pasionată sau să dai jos kilogramele acelea definitiv? Oare 70% dintre americani sunt supraponderali pentru că strategia pentru a ajunge suplu, în formă şi

sănătos este realmente atât de complexă? Informaţia este ascunsă şi disponibilă doar celor mai bogaţi 1% sau este incredibil de scumpă? La naiba, nu. Răspunsurile sunt disponibile pretutindeni: ai o sală de sport cu cineva care te poate îndruma şi la care poţi să ajungi repede cu maşina. (Doamne fereşte să ajungem să intrăm acolo.) Există antrenori peste tot în lume, câţiva dintre aceştia te vor antrena online, oriunde te-ai afla! Internetul este plin cu recomandări gratuite şi, bineînţeles, există mii de cărţi despre fitness şi slăbit la dispoziţia ta, pe care le poţi descărca în clipa asta pe iPad-ul sau smartphone-ul tău. Trebuie să depui eforturi ca să eviţi să găseşti strategiile pentru a ajunge în formă, puternic şi sănătos.

Deci, care este adevărata problemă? Răspunsul este: trebuie să introducem în ecuaţie factorul uman. Eu spun mereu că 80% din succesul în viaţă este psihologie şi 20% este mecanică. Altfel cum se poate explica faptul că cineva ştie ce trebuie să facă, vrea să facă acel ceva, are strategia potrivită pentru asta şi cu toate acestea nu acţionează? Pentru a rezolva acest mister, trebuie să intrăm mai adânc în psihologia indivizilor: valorile, credinţele şi emoţiile care ne animă.

Când cineva are strategia potrivită la îndemână şi tot nu reuşeşte, asta se întâmplă din cauza faptului că îi lipseşte cea de-a doua cheie pentru un salt înainte: puterea poveştii. Dacă tu nu acţionezi şi răspunsul este în faţa ta, există un singur motiv: ai creat un set de opinii pe care le-ai legat printr-o poveste – o poveste despre motivul pentru care nu va funcţiona, de ce nu poate funcţiona, de ce funcţionează doar pentru alţii. *Asta funcţionează doar pentru cei bogaţi*, *cei supli*, *cei norocoşi*, *cei fericiţi într-o relaţie*. Este uşor să inventezi o poveste care te limitează.

Aşa că de ce te-ai deranja să acţionezi pe baza unei strategii despre care „ştii” că va eşua? Ei bine, problema

aici nu este strategia. Este povestea ta. O abordare lipsită de energie care spune: *„Ar putea să funcţioneze sau ar putea să nu funcţioneze…”* – cu siguranţă nu va funcţiona! Credinţa aceea devine o profeţie care se autoîndeplineşte. Cu o poveste care te lasă fără putere, eşecul este garantat. Ceea ce, bineînţeles, nu face decât să-ţi consolideze opinia că nimic nu va funcţiona. Şi astfel ciclul continuă.

Dar oamenii care realizează schimbarea, care duc lucrurile la capăt, care au realizări, care se transformă, care se dezvoltă, care învaţă, ataşează o poveste nouă strategiei lor: o poveste despre împuternicire, o poveste care spune „eu pot şi eu voi face” în loc de „nu pot şi nu voi face”. Dintr-o poveste despre limitare se transformă într-una de împuternicire: „Eu nu voi fi unul dintre cei mulţi care nu pot, eu voi fi unul dintre puţinii care fac”.

A existat o perioadă când aveam 17 kg în plus şi povestea mea era: „Eu am oase mari”. Şi chiar am. Dar eram de asemenea gras. Poveştile pot fi adevărate, dar dacă nu ne ajută, dacă ne opresc de la a avea viaţa pe care ne-o dorim şi pe care o meritǎm, trebuie să le schimbăm. Am avut cu toţii poveşti jalnice în vieţile noastre.

Eu nu câştig suficienţi bani.

Eu nu pot economisi mai mult.

Nu voi citi niciodată. *Am dislexie*.

Prietenul meu, Sir Richard Branson, preşedintele imperiului Virgin, are dislexie, dar bineînţeles că asta nu i-a limitat viaţa în niciun fel. De ce? Pentru că opinia sau povestea lui despre dislexie îi dădea putere, nu îl limita. Povestea lui nu era „Eu nu o să citesc niciodată”, ci „Eu am dislexie, deci trebuie să muncesc mai tare pentru a realiza orice – şi asta voi face”. Te poţi folosi de povestea ta sau povestea ta se poate folosi de tine. Cu toţii avem poveşti care ne conferă putere, trebuie doar să vrem să le găsim. Este la fel de uşor să descoperi ce este în neregulă cu viaţa

ta pe cât este să descoperi ce este în regulă cu ea, atunci când povestea ta se schimbă. Dacă relaţia ta nu merge, toţi tipii ca lumea au dispărut sau sunt gay şi tu nu eşti. Sau tu eşti gay şi ei nu sunt. Întotdeauna există o poveste, nu-i aşa? Poveştile ne controlează emoţiile şi emoţiile ne dirijează comportamentul şi acţiunile în întregime.

Dă-mi voie să-ţi pun o întrebare: Îţi faci griji în legătură cu banii? Te ţin ei treaz noaptea, te stresezi când te gândeşti la următorul tău cec de salariu, la rata pentru maşină, la taxele pentru facultate ale copiilor tăi, sau dacă vei avea vreodată suficienţi bani pentru a putea să ieşi la pensie? Cum este stresul tău financiar în realitate? Conform American Institute of Certified Public Accountants (AICPA – Institutul american pentru contabilii publici autorizaţi), 44% dintre americani recunosc „niveluri ridicate" ale stresului financiar. Te-ai gândit vreodată în sinea ta „Tot stresul ăsta o să ajungă să mă omoare"?

Kelly McGonigal, psiholog în domeniul sănătăţii la Universitatea Stanford, i-a avertizat pe oameni timp de un deceniu întreg în legătură cu pericolele stresului, înainte să-şi dea seama că poate chiar sfatul său, şi nu stresul în sine, era cel care îi trimitea pe oameni mai repede pe lumea cealaltă. „Eu convertesc un stimul [stresul] care ar putea să-i întărească pe oameni într-o sursă de boală". Printr-un progres în gândire şi cu unele cercetări noi şi elocvente, McGonigal şi-a schimbat complet punctul de vedere.

Din câte s-ar părea, stresul chiar ar putea să ne fie prieten. La fel cum stresezi un muşchi pentru a-l face mai puternic (ridicând greutăţi sau alergând), stresul emoţional ne poate face de asemenea mai puternici din punct de vedere fizic şi psihologic. McGonigal arată acum spre studii noi care demonstrează că atunci când îţi

schimbi percepţia asupra stresului, poţi schimba literalmente reacţia fizică a corpului tău la acesta. Într-un studiu de opt ani, adulţii care au resimţit „foarte mult stres” şi care credeau că stresul este dăunător pentru sănătatea lor au avut o creştere de 43% a riscului de deces. (Pe *mine*, unul, asta m-a stresat cu siguranţă.) Cu toate acestea, oamenii care au resimţit un nivel egal de stres, dar care nu considerau să stresul este dăunător nu aveau şanse mai mari de deces! McGonigal spune că semnele fizice ale stresului (inima care bate mai tare, respiraţie mai accelerată, transpiraţia) nu sunt în mod necesar dovezi fizice ale anxietăţii sau semne că nu facem faţă cum trebuie presiunii. În schimb, le putem interpreta drept semnale conform cărora corpul nostru este energizat şi ne pregăteşte să facem faţă următoarei provocări. Ideea de bază este că ştiinţa a demonstrat acum că felul în care te gândeşti la stres contează – povestea pe care o ataşezi stresului. Faptul că îţi spui că este bun pentru tine, şi nu dăunător, poate însemna diferenţa dintre un infarct provocat de stres la 50 de ani sau o viaţă bună dincolo de 90 de ani.

„Succesul este singura mea opţiune, nu şi eşecul”. – *LOSE YOURSELF*, Eminem

Deci, ce poveste ţi-ai spus ţie însuţi despre bani? Ce te împiedică să-ţi realizezi visurile financiare? Îţi spui ţie însuţi că este prea devreme pentru a începe să economiseşti? Sau că este prea târziu pentru a începe să-ţi reconstruieşti investiţiile? Nu câştigi un salariu suficient de mare pentru a pune ceva deoparte? Sau sistemul este măsluit împotriva ta, aşa că de ce te-ai mai deranja să încerci? Poate că povestea ta este „Guvernul ne-a înglodat în datorii, sistemul financiar este făcut praf” sau „Eu pur şi simplu nu mă pricep la cifre”. Veşti grozave: nu trebuie să te pricepi! Dacă ai un telefon sau un calculator sau dacă

poţi descărca aplicaţia noastră pe telefonul tău, pentru a răspunde la şase întrebări referitoare la punctul în care te afli astăzi, unde vrei să ajungi şi ce eşti dispus să faci pentru a obţine un plan financiar pe care îl vei înţelege în mod clar despre cum să fii liber financiar.

Poate că povestea ta este: „Îţi trebuie bani ca să faci bani”. Una dintre primele persoane căreia i-am arătat o versiune preliminară a acestei cărţi avea credinţa că: „Nu voi fi niciodată liberă financiar dacă nu am o modalitate de a câştiga o grămadă de bani. Oamenii care pornesc cu o mulţime de bani pot să facă milioane, dar eu nu”. După ce a citit capitolul despre construirea propriei maşini de făcut bani cu Theodore Johnson – care nu a făcut niciodată mai mult de 14.000 de dolari pe an şi cu toate acestea i-a transformat în 70 de milioane de dolari de-a lungul vieţii sale – povestea ei n-a mai avut nicio bază. Theodore nu a fost norocos. El a folosit un sistem simplu, exact cel pe care urmează să-l înveţi.

Iată noua ei poveste, care ar putea fi şi povestea ta: „Dacă se întâmplă pur şi simplu ca eu să folosesc acest sistem simplu al capitalizării, pot să fac o grămadă de bani. Pot să merg oriunde vreau, pot să locuiesc cum vreau eu cu adevărat, pot fi liberă financiar. Nu există limite, cu excepţia celor pe care mi le impun singură”.

Unul din propriile mele progrese financiare s-a produs cu o schimbare importantă a poveştii. Crescând sărac, am asociat întotdeauna lipsa banilor cu suferinţa tuturor membrilor familiei. Mi-am jurat mie însumi de timpuriu că nu voi face un copil până nu voi avea cu adevărat succes financiar. Am jurat că într-o bună zi voi avea atât de mult succes financiar, încât familia mea nu va simţi *niciodată* umilinţa, frustrarea şi durerea anilor copilăriei mele când nu puteam să plătim facturile sau să punem mâncare pe masă.

Şi mi-am respectat promisiunea. Până am ajuns la 18 ani, câştigam până la 10.000 de dolari pe lună, ceea ce la vremea respectivă părea o sumă uriaşă de bani. Încă este. Am fost atât de încântat, încât am dat fuga înapoi la prietenii din comunitatea mea, tipii cu care crescusem în sărăcie, şi le-am spus: „Hai să o facem latã: să zburăm în Egipt şi să facem curse călare pe cămile printre piramide!” Visasem la asta din copilărie. Şi acum puteam să împart visul acesta cu prietenii mei. Dar răspunsul a fost departe de cel pe care îl aşteptam: „Ţie îţi vine uşor, d-le Bogătaş”. Nivelul de dispreţ pe care l-am primit de la tipii pe care îi considerasem prieteni m-a zdruncinat din temelii. Nu mă dădeam mare cu banii mei. Voiam doar să-mi împart abundenţa cu prietenii şi să creez experienţa unei adevărate aventuri. Dar a trebuit să reevaluez lucrurile. Am creat o poveste nouă: o povestea care spunea că te poţi descurca bine, dar doar *atât* de bine cât să nu te judece lumea. Dacă ieşi în evidenţă şi te descurci prea bine financiar, oamenii nu te vor agrea.

Aşa că timp de ani întregi, m-am descurcat bine în viaţă şi în afaceri, dar venitul meu nu a crescut semnificativ. Până când am ajuns în cele din urmă la un punct de cotitură, o etapă în viaţa mea în care mi-am spus: „E ridicol. Dacă îmi pot extinde inteligenţa, ar trebui să o fac?” Răspunsul meu a fost „Desigur!” Dacă aş putea simţi şi dărui mai multă iubire, ar trebui să o fac? Desigur! Dacă mi-aş putea extinde capacitatea de a dărui, ar trebui să o fac? Dacă aş putea să câştig mai mulţi bani şi să-mi extind averea financiară, ar trebui să o fac? Şi răspunsul a fost: „Desigur!” Pentru prima dată, am simţit ezitare. De ce în toate celelalte domenii ale vieţii mele mi se părea natural să mă extind şi să devin mai mult dar când se ajungea la subiectul banilor, era brusc diferit? De ce? Nu avea sens deloc.

Dar ştiam adevărul. Aveam o teamă inconştientă profundă că oamenii mă vor judeca pentru că m-am extins şi în zona aceea. Voiam să le fac tuturor pe plac, voiam să fiu iubit atât de tare, încât subconştient nu doar că am făcut ca reuşita financiară să fie ceva rău, ci mi-am sabotat şi propriul succes. La fel ca atâţia alţii, mi-am spus că banii nu sunt spirituali. O nebunie, nu-i aşa? Oricine a devenit cu adevărat bogat ştie adevărul – singura modalitate prin care poţi să devii bogat, şi să rămâi bogat, este să găseşti o cale de a face mai mult pentru ceilalţi decât oricine altcineva într-un domeniu pe care oamenii îl apreciază cu adevărat. Dacă devii o binecuvântare în vieţile altora şi tu vei fi binecuvântat. Banii sunt doar una dintre acele binecuvântări, dar *sunt* cu toate acestea o binecuvântare. Sunt pur şi simplu o altă formă de libertate şi abundenţă.

Banii nu sunt nimic altceva decât o reflecţie a creativităţii tale, a capacităţii tale de a te concentra şi a capacităţii tale de a adăuga valoare şi de a primi ceva înapoi. Dacă poţi găsi o modalitate de a crea valoare – adică, să adaugi valoare pentru un număr masiv de oameni – vei avea oportunitatea de a aduce o abundenţă economică masivă în viaţa ta.

Eu a trebuit să mă lovesc de pragul acela în care obosisem să trăiesc aşa şi am văzut absurditatea încercării de a mă integra. Este adevărat: dacă reuşeşti financiar, ai putea să fii privit ca unul dintre „cei mai bogaţi în viaţa mea, când eram mic, apartenenţa la cei mai bogaţi 1% era ceva la care aspirai. Eu am venit dintre cei 99%, pur şi simplu nu eram dispus să mă mulţumesc cu asta, pentru familia sau pentru viaţa mea. Dar să rămân acolo doar pentru a mă integra – ei bine, asta nu avea deloc sens. M-am hotărât că mă săturasem să-i învinovăţesc pe alţii pentru lipsa progresului meu financiar. Povestea pe care o aveam despre limitările mele financiare trebuia să dispară.

Aveam să-i iubesc pe ceilalţi, dar nu aveam să-mi petrec viaţa încercând să le fac lor pe plac – mai ales că ştiam că pentru a le face lor pe plac trebuia să joc la un nivel mic. În sufletul meu, nu cred că pentru asta ne-a făcut creatorul nostru. Venise momentul să găsesc o cale prin care să câştig mai mult în acelaşi fel în care am încercat să dăruiesc mai mult, să contribui mai mult, să iubesc mai mult şi să-mi extind capacitatea intelectuală, emoţională şi spirituală.

Cu această schimbare de convingeri, brusc – când a devenit clar că cucerirea acestei zone nu era un *ar trebui*, ci un *este obligatoriu* – laolaltă cu zonele relaţionale ale vieţii, strategiiile au început să apară în faţa mea; probabil că ele fuseseră acolo tot timpul dar, din cauza mentalităţii mele, eu nu le vedeam. Toată lumea ta se schimbă atunci când îţi schimbi povestea.

Schimbă-ţi povestea, schimbă-ţi viaţa. Divorţează de povestea limitării şi căsătoreşte-te cu povestea adevărului şi totul se schimbă. Eu îţi pot spune: când scapi de poveştile care te limitează, începi acţiuni masive şi găseşti strategiile care funcţionează, rezultatele pe care le poţi crea sunt cu adevărat miraculoase.

Dă-mi voie să-ţi ofer un exemplu final. O bună prietenă de-a mea, Julie, o scenaristă de succes care era plătită foarte bine pentru munca sa, nu părea să reuşească să facă vreun progres financiar. Până la momentul în care ea şi soţul său au ajuns la 50 de ani, ei aveau o ipotecă modestă pentru o casă drăguţă, dar numai 100.000 de dolari într-un IRA – mult, mult prea puţin faţă de ceea ce le-ar fi trebuit pentru a se pensiona. Şi banii lor erau investiţi într-un fond mutual „responsabil social” care percepea taxe mari şi înghiţea cea mai mare parte din profiturile lor.

Soţul Juliei, Colin, voia să investească mai agresiv,

dar Julie nici măcar nu discuta despre finanţe cu el. Ea i-a spus că urăşte Wall Streetul şi tot ce reprezintă acesta. De fapt, ideea în sine de bani o făcea să se simtă nelalocul ei. Pentru ea, banii reprezentau ceva rău.

Dar apoi a avut loc un progres. Julie a participat la seminarul meu *Unleash the Power Within* (Dezlănţuie-ţi *puterea lăuntrică*), în care utilizăm puterea Strategiei, Poveştii şi schimbarea Stării minţii tale, corpului tău şi emoţiilor tale pentru a crea progrese în fiecare domeniu al vieţii. Seminarul este intens: eu utilizez muzică, mişcări dinamice, umor şi o mulţime de alte instrumente pentru a-mi aduce publicul într-o stare optimă – şi acela este momentul în care au loc progresele.

Obiectivul Juliei pentru weekendul acela a fost să-şi întoarcă viaţa financiară la 180°. Cum a făcut-o? În primul rând, ea a recunoscut că ceva trebuia să se schimbe, altfel ea şi Colin puteau să se aştepte la nişte „ani de aur" foarte dureroşi. Şi-a dat seama în cele din urmă că opiniile sale negative despre bani creau o durere constantă în căsnicia ei şi în viitorul ei şi s-a întrebat: „De unde a venit povestea asta?" Apoi, Julie a făcut ceva cu adevărat important: ea a explorat mai adânc şi s-a întrebat „Asta cred eu în realitate? Nu ne naştem crezând că banii sunt buni sau răi. Aşa că de unde a venit convingerea asta?"

Nu a trebuit să meargă prea departe pentru a găsi răspunsul. Părinţii Juliei crescuseră amândoi în timpul Marii Crize. Mama ei nu a avut niciodată ocazia să meargă la facultate, chiar dacă rezultatele sale academice erau extrem de bune. În schimb, a fost nevoită să lucreze ca vânzătoare la un magazin universal pentru 9 dolari pe săptămână şi nu a îndrăznit să se plângă de salariile mici sau de programul prelungit petrecut în picioare. Julie a crescut auzind poveştile iar şi iar: cum îi exploatează bogaţii pe cei săraci, cum au distrus economia băncile şi

agenţii de bursă de pe Wall Street. Cum nu poţi să ai încredere în bursa de valori. Aşa că în creierul lui Julie s-a creat o asociere: „Dacă devin o investitoare bogată, voi fi un om rău şi mama mea nu are să mă mai iubească”.

Julie şi-a dat seama că povestea pe care şi-o spunea singură despre răul bogăţiei până la urmă nu era povestea ei: era povestea mamei sale. „Ba nii sunt rădăcina tuturor relelor” era sloganul mamei sale, nu al ei. Această constatare a cutremurat-o. Adevărul a eliberat-o şi cuvintele acelea şi-au pierdut toată puterea pe care o aveau asupra ei. (De fapt, când s-a informat cu privire la acea frază din Biblie, a descoperit că nu este „Banii sunt rădăcina tuturor relelor”, ci că „*iubirea de bani*” aşezată deasupra deasupra tuturor celorlalte – iubire, relaţii, contribuţii – este reţeta sigură pentru dezastru.)

A fost o transformare uluitoare. Imediat ce Julie a trecut dincolo de povestea ei limitatoare, ea a putut să discute cu soţul său pentru prima dată despre finanţele lor. El a fost încântat că pot fi parteneri în reluarea controlului asupra vieţii lor financiare. Imaginează-ţi cât de greu era să clădeşti o avere atunci când convingerea ta fundamentală era că banii sunt malefici. Au renunţat la fondurile lor mutuale cu costuri ridicate şi şi-au transferat IRA-ul spre un portofoliu divers de fonduri de indici prin Vanguard. Apoi au elaborat un plan financiar pe termen lung, de tipul celui despre care vei citi în aceste pagini, pentru a intra în cele din urmă pe drumul spre libertate financiară.

Julie şi Colin şi-au schimbat povestea. Şi ce s-a întâmplat? Ei au învăţat cum să joace jocul şi să învingă, au învăţat cum să creeze un venit pe viaţă – aşa cum vei învăţa şi tu în capitolul 5.2. Julie şi Colin au învăţat cum să aducă între 150.000 şi 250.000 de dolari în plus în propriile buzunare de-a lungul perioadei lor ca investitori,

scăpând pur şi simplu de fondurile acelea mutuale scumpe. Cât de grozavi par anii aceia de aur acum!

Nu uita, ştii răspunsul, iar secretul este simplu: îţi schimbi povestea, îţi schimbi viaţa. Divorţează de povestea ta care limitează şi căsătoreşte-te cu adevărul. Poţi să faci orice.

Starea ta

Este greu să-ţi schimbi povestea atunci când eşti într-o stare proastă. Dacă te simţi ca dracu', nu îţi spui în sinea ta că: „Viaţa este frumoasă!" Ai fost vreodată realmente furios pe cineva şi ţi-ai amintit brusc fiecare nenorocit de lucru pe care persoana aceea l-a făcut pentru a te irita sau a te enerva? Când intri într-o stare de furie, aceasta aprinde acea parte din creierul tău care sprijină starea şi povestea care te ţine acolo apare rapid.

Prin opoziţie, dacă te-ai îndrăgostit vreodată nebuneşte, îţi aminteşti cum arăta lumea? Era ca şi cum ai fi privit prin lentile colorate în trandafiriu: totul era minunat, nu-i aşa? Funcţionarii nepoliticoşi nu te deranjau, copilaşii care plângeau ţi se păreau drăguţi. Acesta este modul în care o stare pozitivă îţi poate schimba percepţia – povestea ta.

Starea ta mentală şi emoţională colorează felul în care percepi şi simţi totul în viaţă. Când lucrez cu cineva – de la atleţi de talie mondială la directori de nivel înalt – prima dată îi schimbă starea. Există o parte din tine care, atunci când este aprinsă, poate să realizeze orice; dar atunci când este stinsă, lumea este moartă. Ştii despre ce vorbesc, nu-i aşa? Ştii cum e când ai parte de un şir de succese şi totul se desfăşoară perfect fără să fie nevoie să te gândeşti vreo clipă la asta? Reuşeşti să loveşti mingea de tenis ca un expert. Spui exact ce trebuie la întâlnire sau părăseşti negocierea după ce ai obţinut exact ce voiai. Pe de altă parte, am avut de-a face şi cu starea opusă: nu ne-

am putut aminti propria adresă, numele gazdei la care cinăm sau să pronunţăm pe litere un cuvânt uzual. Eu numesc asta starea de stupiditate. Dar câteva minute mai târziu, revii la normal: îţi aminteşti răspunsul pentru că intri într-o altă stare.

Obiectivul acestei cărţi nu este încercarea de a te învăţa să îţi schimbi starea – asta stă la baza multora dintre celelalte cărţi, înregistrări, programe şi evenimente în direct pe care le-am realizat. Dar, pe scurt, tu poţi schimba imediat şi în mod radical felul în care te simţi (şi nu doar să speri că te simţi bine), învăţând că, dacă îţi schimbi mai întâi corpul, îţi poţi schimba mintea.

Eu predau mai multe modalităţi prin care să creezi o schimbare imediată în starea ta, dar una dintre cele mai simple este schimbarea fiziologiei tale, aşa cum o numesc eu. Poţi schimba felul în care gândeşti schimbând felul în care te mişti şi respiri. Emoţia este creată de mişcare. Acţiunea masivă este leacul pentru frică. Gândeşte-te la asta, frica ţine de fizică. O simţi în gură, în corp, în stomac. Curajul este la fel şi poţi trece de la unul la altul în câteva milisecunde dacă înveţi să execuţi schimbări radicale în felul în care te mişti, respiri, vorbeşti sau îţi foloseşti corpul fizic. Am utilizat aceste cunoştinţe timp de aproape patru decenii pentru a redresa câţiva dintre atleţii mondiali cu performanţe de vârf, traderi financiari şi lideri politici şi de afaceri. Anul trecut, Universitatea Harvard a realizat un studiu ştiinţific care a demonstrat validitatea acestei abordări.

Amy Cuddy, psiholog social şi profesoară la Harvard, a oferit o „soluţie non-tehnică ingenioasă de viaţă” în faimoasa ei Conferinţă TED din 2012, atunci când a cerut publicului să-şi schimbe postura timp de două minute. Cercetarea lui Cuddy a demonstrat că simpla asumare a unei „atitudini de putere” sau a unei posturi cu putere

ridicată (gândeşte-te la Femeia fantastică, la poziţia ei cu mâinile în şold şi cu picioarele înfipte bine în pământ; sau la tipul din biroul tău care se lasă în spate pe scaun, cu mâinile împreunate la ceafă, cu coatele mult în afară – ştii despre cine vorbesc) face ca testosteronul (hormonul dominanţei) să crească cu 20%, în vreme ce reduce simultan cortizolul (hormonul major al stresului) cu 25%. Impactul acestei schimbări biochimice îţi transformă imediat disponibilitatea de a te confrunta cu temeri şi de a-ţi asuma riscuri. Totul în doar două minute în care ţi-ai schimbat corpul. În studiul lui Cuddy, 86% dintre cei care au adoptat o postură de putere au raportat că simt că au şanse mai mari să-şi asume riscuri. Dar atunci când celei de-a doua grupe de voluntari i s-a cerut să adopte o postură mai pasivă timp de două minute, cu mâinile şi picioarele încrucişate puternic, nivelul *testosteronului* lor a scăzut cu 10% şi hormonul stresului a crescut cu 15%. Mult mai puţini dintre aceşti bărbaţi şi aceste femei, doar 60%, s-au comportat mai asertiv. Nu uita, acestea nu sunt doar schimbări psihologice, ci schimbări biochimice efective, schimbări hormonale. Ce am predat eu timp de 38 de ani şi ceea ce toţi studenţii mei ştiu că este adevărat din experienţă a fost acum validat de ştiinţă. Ce înseamnă asta? În principiu, înseamnă că tu eşti tare. Există hotărâre în paşii tăi, eşti dispus să îţi pui pielea la bătaie, să îţi asumi riscurile necesare şi să îţi modelezi lumea. Două minute în care pozezi pot să ducă la schimbările care ori îţi configurează creierul să fie asertiv, încrezător şi în largul său, ori să fie realmente reactiv la stres. Corpurile noastre au capacitatea să ne schimbe minţile!

A existat o perioadă din viaţa mea când eram supraponderal şi deprimat, locuind într-un apartament cu o singură cameră în Venice, California, uitându-mă pierdut la mobilierul gol şi ascultând discuri cu Neil Diamond.

Destul de înfricoşător, nu-i aşa? Într-o zi un prieten care nu mă mai văzuse de multă vreme a trecut pe la mine. M-a privit o singură dată şi a zis „Omule, ce-ai *păţit*?” Asta m-a scos brusc din transă. M-am hotărât atunci şi acolo să sparg tiparul.

Aşa că mi-am luat pantofii de alergare şi walkmanul Sony. (Da, sunt suficient de antic să fi deţinut unul dintre acelea.) Şi în timpurile acelea, trebuia să fii devotat muzicii tale: puteai asculta un singur album, nu aveai 10.000 de melodii din care să alegi. Am ales legendara formaţie rock Heart, am dat drumul piesei „Barracuda” şi am lăsat ritmul să mă aprindă. Am început să alerg cu hotărârea că urma să alerg mai tare şi mai repede decât alergasem vreodată în viaţa mea şi nu aveam să mă opresc până nu scuipam sânge. Dacă aş spune că eram hotărât să mă forţez pe mine însumi dincolo de limitele proprii, ar însemna să spun lucrurile doar pe jumătate.

Sunt sigur că trebuie să fi fost o privelişte hilară, date fiind cele 17 kg în plus pe care le aveam şi burta mea de bere care se fâţâia înainte şi înapoi în vânt în timp ce alergam ca un apucat. Când chiar nu am mai putut să mai respir nici măcar o gură de aer, m-am prăbuşit pe plajă şi am luat un jurnal pe care îl adusesem cu mine. Şi în starea aceea de convingere absolută, de hotărâre, de exaltare şi de epuizare, am stat jos şi am scris toate lucrurile din viaţa mea pe care nu le voi mai tolera de aici înainte. Felul în care era corpul meu, lenea mea, relaţia mea intimă superficială şi finanţele mele dezastruoase. Chiar lângă asta, am scris lucrurile pe care mă angajam acum să le creez în viaţa mea – şi în acel puseu de adrenalină, în starea aceea de învigorare, m-am simţit sigur că pot găsi o cale.

Având o stare suficient de puternică, tu vei elabora o poveste puternică. Povestea mea era: „*Asta se termină aici*

şi acum; *noua mea viaţă începe astăzi*”. Şi vorbeam serios cu fiecare părticică a fiinţei mele. Am descoperit că atunci când îţi schimbi starea şi povestea, găseşti sau creezi strategia adecvată pentru a obţine lucrul pentru care te-ai angajat în mod absolut.

Acesta este felul în care creezi un salt înainte adevărat – o stare nouă cu o poveste nouă şi cu o strategie dovedită.

Am continuat dând jos 13 kg în următoarele 30 de zile şi 17 kg în total în puţin peste şase săptămâni. Eram maniacal în angajamentul meu. Am stabilit un standard nou în ziua aceea despre cine sunt şi ce reprezint. Acesta nu a slăbit în cei peste 30 de ani care au trecut din ziua aceea (şi nici greutatea mea nu a mai revenit la nivelul acela).

La puţin peste un an, am trecut de la a câştiga 38.000 de dolari pe an la peste 1 milion de dolari. Era un nivel de schimbare pe care nici măcar nu-mi imaginam că îl voi crea la vremea aceea. Mai important, mi-am recâştigat sănătatea emoţională şi psihologică – cele două forţe care schimbă cu adevărat cum evoluează viaţa cuiva. Hotărârea, credinţa şi curajul au început să fie forţele care îmi ghidau fiecare acţiune în timp ce avansam.

Poţi fi înconjurat de strategii grozave dar acestea îţi vor fi invizibile dacă nu te plasezi pe tine însuţi într-o stare puternică, hotărâtă şi împuternicită. O stare care va genera credinţele şi poveştile pe care tu poţi, trebuie şi le vei realiza – şi faţă de care eşti angajat. Având starea şi povestea cuplate, tu nu doar că vei găsi strategiile care funcţionează, tu le vei executa şi vei avea parte de recompensele pe care le doreşti şi le meriţi. Ţi-am captat atenţia în întregime? Dacă există vreo zonă a vieţii tale actuale care să fie mai prejos de viaţa pe care ţi-o doreşti, este momentul să schimbi unul sau mai multe dintre aceste

elemente.

Aminteşte-ţi: noi avem cu toţii parte de ceea ce tolerăm. Aşa că încetează să mai tolerezi scuze din interiorul tău, credinţele care te mărginesc din trecut sau stările cu implicare slabă sau de teamă. Utilizează-ţi corpul ca pe un instrument ca să te plasezi pe o poziţie a voinţei pure, a hotărârii şi a angajamentului. Înfruntă-ţi provocările direct având credinţa fundamentală că problemele sunt doar obstacole care încetinesc viteza pe drumul spre visele tale. Şi din locul acela, când acţionezi masiv – cu o strategie eficientă şi dovedită – tu îţi vei rescrie istoria.

Este momentul să nu mai fi unul dintre cei mulţi şi să devii unul dintre cei puţini. Unul dintre puţinii care iau iniţiativa, care îşi stăpânesc propria capacitate financiară şi pe cele din fiecare domeniu al vieţii tale.

Majoritatea oamenilor încep cu aspiraţii înalte dar se mulţumesc cu o viaţă şi cu un stil de viaţă mult sub adevăratele lor capacităţi. Ei dau voie dezamăgirilor să-i distrugă. Dezamăgirea este inevitabilă atunci când încerci să faci orice lucru de o mai mare amploare. În loc de asta, permite-le dezamăgirilor tale să te conducă spre descoperirea unor răspunsuri noi; disciplinează-ţi dezamăgirile. Învaţă din fiecare eşec, acţionează pornind de la aceste învăţături şi succesul devine inevitabil.

Aşa că data viitoare când găseşti un motiv de ce nu poţi să faci ceva, atunci când ştii în sinea ta că spiritul tău este nelimitat, atacă-ţi propriile minciuni. Schimbă-ţi starea. Schimbă-ţi centrul atenţiei. Întoarce-te la adevăr. Adaptează-ţi abordarea şi porneşte după ceea ce vrei cu adevărat.

Ok, respiră adânc. Sau ţipă tare. Ridică-te şi scutură-te şi mişcă-te. După ce ai dat la o parte din drum aceste 9 Mituri – aceste limitări trecute – a venit momentul să

trecem la Pasul al 3-lea din drumul nostru în 7 Paşi spre Libertate Financiară. Vom face ca jocul să poată fi câştigat găsind un număr specific – un număr care reflectă *întocmai visurile tale financiare realizate*. După aceea vom crea un plan, vom îmbunătăţi planul acela şi vom găsi modalităţi de a-l accelera astfel încât tu să îţi realizezi visurile financiare mai curând decât ţi-ai fi imaginat vreodată.

SECŢIUNEA A 3-A

CARE ESTE PREŢUL VISURILOR TALE? FĂ JOCUL UŞOR DE CÂŞTIGAT

CAPITOLUL 3.1

Care este preţul visurilor tale? Fă jocul uşor de câştigat

„Toţi oamenii visează, dar nu în mod egal”. – T.E. LAWRENCE

De obicei, dau startul seminarelor mele financiare cu o întrebare: „Care este preţul visurilor tale?” După aceea, invit oamenii să se ridice în picioare şi să-mi spună de ce ar avea nevoie să se simtă în siguranţă, independenţi sau liberi financiar. Cei mai mulţi dintre ei nu au nicio idee. Sala se umple de şovăieli şi de rumoare şi apoi e posibil să fie câteva mâini ridicate. În sute de seminare, cu sute de mii de oameni din toate clasele sociale, am auzit cam toate cifrele imaginabile.

Aşa că dă-mi voie să te întreb personal acum: De cât de mulţi bani vei avea tu nevoie pentru a fi în siguranţă, independent sau liber financiar? Pur şi simplu ghiceşte. Nu trebuie să ai dreptate – sau să fii măcar logic. Să fie 1 milion de dolari? 5 milioane? 500 de milioane? Ia o pauză chiar acum, urmează-ţi instinctul şi scrie cifra, fie pe marginea acestei cărţi, într-o aplicaţie de notebook sau pur şi simplu pe o bucăţică de hârtie. Este important să o scrii pentru că scrierea o ancorează şi o face reală.

Ai făcut-o? În curând vei vedea de ce pasul acesta este o primă acţiune importantă.

Acum, experienţa mea îmi spune că, dacă eşti asemenea celor mai mulţi oameni, probabil că cifra notată ţi se pare puţin cam mare în momentul acesta, nu-i aşa? Ei bine, citeşte în continuare, pentru că vom face câteva exerciţii uşoare ca să te ajutăm să îmblânzeşti cifra aceea. Şi pun pariu că vei descoperi că o poţi face mult mai mică decât ţi-ai imaginat vreodată. De fapt, vei afla că nu există o singură „cifră magică", pentru că există cinci *niveluri* diferite de visuri financiare care te vor elibera. Şi, indiferent dacă abia porneşti la drum sau te pregăteşti să ieşi la pensie, indiferent cât de robust sau de slab este soldul contului tău acum, îţi garantez că vei putea să realizezi unul sau două dintre aceste visuri. Cum? Pentru început, trebuie să înţelegi de ce ai nevoie cu adevărat.

De curând, în cadrul unuia dintre programele mele exclusiviste, un tânăr din fundul sălii s-a ridicat în picioare pentru a anunţa preţul viselor sale. El şi-a îndreptat umerii şi a anunţat: „Un miliard de dolari".

S-au auzit o mulţime de ooo-uri şi aaa-uri din public. Persoana asta avea puţin peste 20 de ani, unul dintre cei mai tineri participanţi la conferinţă şi probabil că nu câştigase încă primul milion. Aşa că l-am rugat să cântărească ce însemna cu adevărat numărul acela.

Îţi aminteşti în capitolul 1.4, „Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbaţi", atunci când am discutat despre cum indiferent ce fac oamenii, ei fac acel ceva dintr-un motiv? Doar ca memento, există 6 nevoi umane de bază: Siguranţa, Nesiguranţa/Varietatea, însemnătatea, Conexiunea/Iubirea, Dezvoltarea şi Contribuţia. Deci, de ce voia tânărul acesta un miliard de dolari? Pe care dintre aceste nevoi voia să o satisfacă? Siguranţa? Poţi obţine Siguranţă în viaţa ta cu mult mai puţin de un miliard de

dolari! Cum rămâne cu Varietatea? Poţi obţine o grămadă de Varietate cu un milion de dolari sau mult mai puţin, nu? Conexiunea sau Iubirea? Nu prea. Dacă va câştiga un miliard de dolari, vor exista o mulţime de oameni care vor dori să facă parte din viaţa sa, la fel ca persoanele care câştigă la loterie şi care descoperă deodată zeci de rude şi de „prieteni" pe care n-au ştiut niciodată că îi au. Având genul acela de bani, el va obţine cu siguranţă foarte multă conexiune, dar nu tipul de conexiune pe care o doreşte şi de care are nevoie! Dezvoltare şi Contribuţie? După expresia sa, mă îndoiesc că acestea se aflau în fruntea listei acestui tânăr atunci când şi-a anunţat cifra dorită.

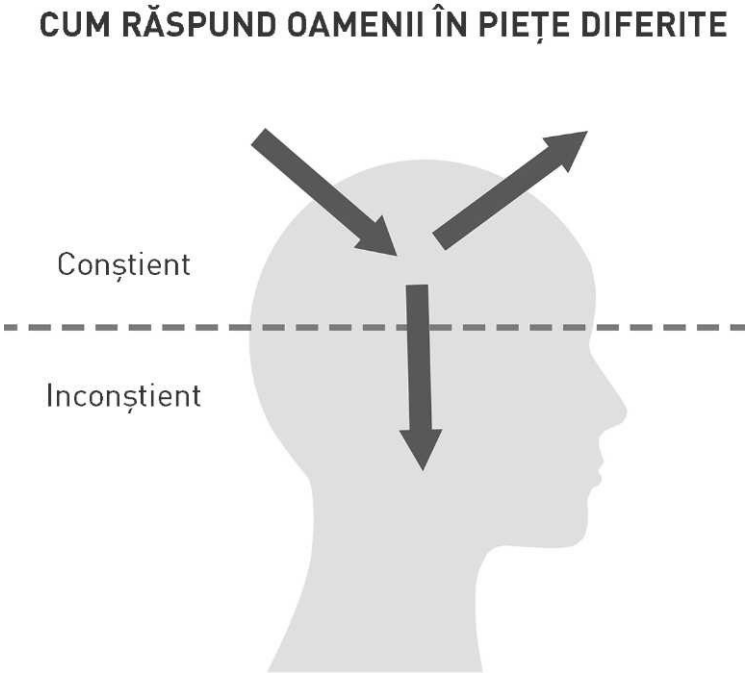
Prin urmare, atunci când priveşti la nevoile umane, care dintre acestea crezi că îl animă cel mai mult? În mod evident, aceasta este însemnătatea. După cum a spus, cu un miliard de dolari, oamenii l-ar lua în serios; el ar *conta*. Asta ar putea să fie adevărat. Dar problema este că atunci când ar obţine miliardul, acesta tot nu va fi suficient – pentru că atunci când cauţi însemnătate, tu te compari tot timpul cu altcineva. Şi întotdeauna va exista cineva mai important, mai înalt, mai puternic, mai bogat, mai amuzant, mai tânăr, mai arătos, mai frumos, cu un iaht mai mare, cu o maşină mai frumoasă sau cu o casă mai frumoasă. Aşa că, deşi nu este nimic în neregulă cu însemnătatea, dacă faci din ea nevoia ta numărul unu, nu vei fi niciodată împlinit.

Dar în loc să-i ţin o predică, am hotărât să-i arăt cum să se simtă însemnat cu mult mai puţini bani – ceea ce i-ar face viaţa mult mai uşoară. În definitiv, el îşi alesese cifra complet la întâmplare. Să spună că are nevoie de un miliard de dolari l-a făcut să simtă că are un obiectiv important. Dar problema este că, atunci când ai în minte un astfel de obiectiv uriaş – dacă nu eşti convins la nivel instinctiv că va fi atins – creierul tău îl respinge. Este ca şi

cum ai trăi o minciună. Ţi s-a întâmplat asta vreodată? Te gândeşti la un ştiu ce obiectiv colosal şi după aceea o voce din mintea ta întreabă: „Pe cine păcăleşti tu?” Adevărul este că nu vei reuşi niciodată să realizezi asta până nu îşi găseşte ecou adânc în subconştientul tău – acea parte a minţii tale care este atât de puternică, încât îţi face inima să bată de 100.000 de ori pe zi fără să fie nevoie să te gândeşti la asta.

Ţi s-a întâmplat vreodată să te fure gândul la volanul maşinii şi apoi, brusc, să ridici privirea şi să-ţi dai seama: „La naiba, cine mi-a condus maşina în ultimele cinci minute?!” Din fericire, a fost acel apărător uimitor al vieţii, mintea ta subconştientă.

Pentru a-ţi face o idee despre felul în care funcţionează acest proces, aruncă o privire la imaginea de mai jos. Imaginează-ţi creierul împărţit într-o jumătate superioară şi una inferioară; jumătatea de sus este mintea conştientă, în vreme ce cea de jos este subconştientul tău.



Ideile încearcă tot timpul să prindă rădăcini în mintea ta, cum ar fi „Voi câştiga zece milioane de dolari!” sau „Voi fi liber financiar până la momentul la care împlinesc patruzeci de ani!” Dar creierul tău superior, conştient, spune: „Du-te naibii! Nu-i nicio şansă să se întâmple asta!” El respinge rapid ideea cea mare şi o aruncă înapoi în spaţiu ca pe o minge de tenis. Dar dacă rezolvi în interiorul tău sentimentul de certitudine absolută că „Voi face asta!” şi apoi începi să elaborezi un plan – se întâmplă ceva extraordinar. Tu începi să dezvolţi certitudinea că poţi realiza asta, de fapt. Vei găsi un model de urmat într-o persoană care realizează deja ceea ce urmăreşti tu şi vei acţiona masiv. Obiectivul se strecoară în subconştientul tău şi trece la treabă pentru a-ţi transforma visul în realitate. Atunci se petrece magia!

Acum, mă îndoiesc că ai nevoie de un miliard de

dolari pentru a-ţi împlini visurile financiare. Dar aş fi dispus să pariez că numărul pe care l-ai ales pentru a te simţi în siguranţă sau independent financiar este destul de intimidant. Aproape toată lumea face ca numărul acela să fie mai mare decât trebuie, pentru că el sau ea nu-şi face timp să calculeze cât costă în realitate să trăieşti la diferite niveluri ale stilului de viaţă. Şi acesta este motivul pentru care atât de mulţi nu încep niciodată să lucreze spre realizarea acestuia. De ce? Pentru că, psihologic, ei nu au *Siguranţa* că o pot face. Şi Siguranţa este prima nevoie umană care ne influenţează comportamentul sau acţiunile. Fapt. Dacă nu ai reuşit să acţionezi în lumea financiară, asta este în parte pentru că eşti nesigur în legătură cu ce este bun sau rău şi care abordare va reuşi sau va da greş. Sau te simţi copleşit de complexitatea sistemului pe care nu şi-a făcut nimeni timp să ţi-l prezinte limpede. În caz de incertitudine, noi revenim la opţiunea prestabilită de a nu face nimic sau cel puţin de a procrastina. Lăsăm pe mâine ce trebuie să facem de astăzi.

Pentru a-l ajuta pe prietenul meu viitor miliardar să identifice adevăratul preţ al visurilor sale, pentru ca acestea să poată să prindă rădăcini în subconştientul său şi să devină reale, i-am pus câteva întrebări. Sunt acelaşi fel de întrebări pe care ţi le voi pune şi ţie în câteva clipe pentru a te călăuzi pe drumul tău.

Am început prin a-l întreba pe tânărul meu prieten cum ar arăta stilul său de viaţă dacă ar avea un miliard de dolari. El s-a gândit pentru o clipă şi apoi a spus: „Aş avea propriul Gulistream!”

„Propriul tău avion!” am zis eu. „Unde vei zbura?”

El a zis: „Ei bine, eu locuiesc în New York. Probabil că aş zbura spre Bahamas. Şi probabil că aş zbura la Los Angeles pentru unele întâlniri”.

I-am cerut să scrie pe ceva de câte ori ar zbura într-

un an şi el a descoperit că era probabil un maximum de 12 zboruri. Şi cât l-ar costa un avion? Am verificat şi un Gulistream G650 pentru distanţe mari l-ar costa aproximativ 65 de milioane de dolari; un Gulistream IV puţin folosit i-ar mai scădea doar 10 milioane de dolari din preţ. Fără să mai includem combustibilul, întreţinerea şi echipajul. Apoi am căutat care ar fi costul închirierii unui avion privat în regim charter în locul deţinerii unuia: un avion cu dimensiuni medii era tot ceea ce îi trebuia lui de fapt ca să zboare împreună cu trei membri ai familiei şi asta costa undeva la 2500 de dolari pe oră. El poate că avea să zboare 100 de ore pe an pentru un total final de 250.000 de dolari pe an sau în jur de 5.000 de dolari pe oră; sau 500.000 de dolari dacă voia să zboare cu Gulistreamul la fiecare zbor – chiar şi aşa mult mai puţin decât preţul anual al întreţinerii pentru multe avioane şi cu un cost care ar fi mai mic de 1% din costul cumpărării acelui Gulistream. Chiar din etapa aceea, îi puteam vedea ochii aprinzându-se şi mintea punându-i-se în mişcare.

„Deci, ce altceva ai cumpăra cu miliardul tău de dolari?” l-am întrebat eu.

„O insulă particulară!”

Asta era ceva cu care mă puteam identifica. Eu sunt proprietarul unei mici insule paradiziace în statul Fiji. A fost un vis nebunesc pe care l-am avut de timpuriu în viaţa mea să găsesc un loc de evadare în care să-mi duc familia şi prietenii şi să trăiesc. La scurt timp după ce am împlinit 20 de ani, am călătorit pe insule din toată lumea, căutându-mi propriul tărâm fantastic. Când am ajuns în Fiji, l-am găsit. Un loc care pe lângă o frumuseţe magnifică avea de asemenea şi suflete frumoase. Nu mi-l puteam permite la vremea aceea, dar am cumpărat o părticică dintr-o mică staţiune pentru turişti, cu 50, 5 ha pe insulă. Eu chiar nu aveam acei bani şi probabil că nu era nici cea

mai bună investiţie la început. Dar făcea parte din ceea ce eu numesc Coşul meu cu Visuri – un lucru despre care vei învăţa mai târziu în această carte. Însă am reuşit să fac asta şi sunt mândru să spun că de-a lungul anilor, am cumpărat-o şi am transformat-o într-o rezervaţie ecologică protejată cu peste 200 de ha de teren şi o graniţă de aproape 4, 8 km cu oceanul. Am transformat Namale Resort and Spa în staţiunea numărul unu din Fiji în ultimul deceniu şi este în mod constant evaluată printre primele zece staţiuni din Pacificul de Sud. Dar cât de des vizitez paradisul acesta? Cu programul meu dementţial, poate între patru şi şase săptămâni pe an. Aşa că visul meu a devenit realitate: tot restul lumii se simte nemaipomenit acolo!

I-am spus tânărului meu prieten: „Dacă vrei să te bucuri de propria ta insulă, s-ar putea să nu vrei să intri în industria hotelieră. Şi crede-mă, vei sta acolo doar câteva săptămâni pe an, maxim". Am cercetat costurile şi am descoperit că ar putea să cumpere o insulă în Bahamas pentru 10 dolari sau cam aşa – şi apoi ar trebui să cheltuiască între 30 şi 40 de milioane de dolari pentru a construi o mică staţiune! Sau ar putea să închirieze staţiunea de pe Insula Necker a amicului meu Richard Branson pentru o săptămână şi să-şi aducă toţi prietenii şi familia pentru mai puţin de 350.000 de dolari, cu un personal de 50 de persoane care să aibă grijă de toţi. Dacă ar face asta în fiecare an timp de un deceniu, l-ar costa doar 3, 5 milioane versus 30 sau 40 de milioane de dolari, fără niciun fel de muncă pentru a întreţine proprietatea.

Am luat lucrurile din lista lui pe rând şi ghici de cât de mult ar avea nevoie pentru a avea stilul de viaţă pe care şi-l dorea pentru tot restul vieţii sale? Când am adunat cu totul costurile reale chiar şi pentru cele mai nebuneşti visuri ale sale, nu doar pentru nevoile sale, am ajuns la un

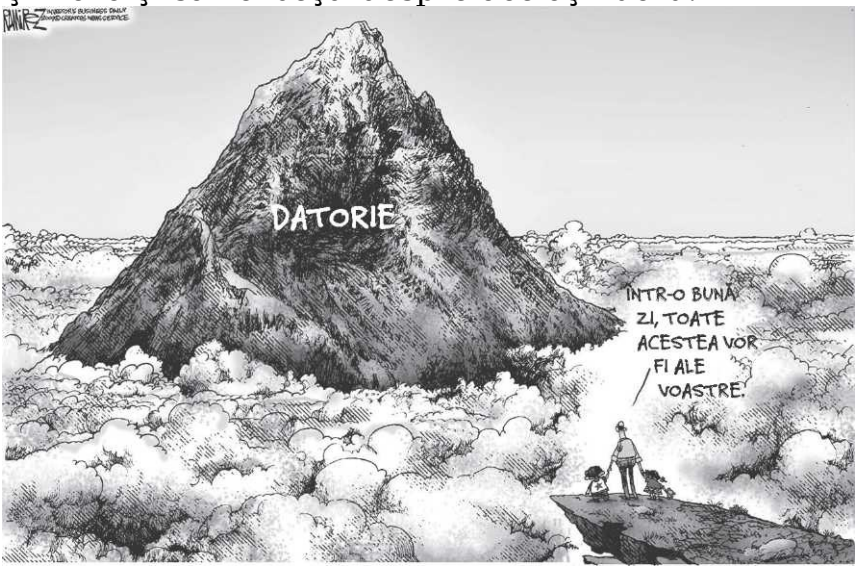
total final nu de 1 miliard de dolari, nu de 500 de milioane, nici de 100 de milioane, nici de 50 de milioane, ci de 10 *milioane* pentru a avea *tot* ceea ce visase să aibă în stilul său de viaţă fără să fie nevoie să muncească vreodată pentru a le plăti – şi visurile sale erau gigantice! Diferenţa dintre 10 milioane şi 1 miliard de dolari este astronomică. Cifrele acestea există în universuri paralele.

Dificultatea este că atunci când ajungem la cifre realmente mari, minţile oamenilor nu înţeleg ce înseamnă ele în realitate. Există o diferenţă radicală între un milion, un miliard şi un trilion. Până şi preşedintele Obama utilizează termenii *milionar* şi *miliardar* în aceeaşi frază, de parcă ar fi legate cumva unul de altul – nu sunt. Dă-mi voie să-ţi demonstrez. Vreau ca tu să te gândeşti şi să încerci să ghiceşti prima dată răspunsul. Acest exerciţiu te va ajuta să câştigi o perspectivă asupra unui milion versus un miliard versus cifra pe care guvernul o utilizează frecvent acum: trilionul. De fapt, la Washington, trilionul este noul miliard, după cum zice lumea acum.

Prima mea întrebare este: ce înseamnă cu un milion de secunde în urmă? Ia o pauză, chiar dacă nu ştii – cât ai ghici?

Răspunsul este: cu 12 zile în urmă! Cât de aproape ai fost? Nu te simţi aiurea, majoritatea oamenilor nu au nici cea mai vagă idee. Dacă ai nimerit-o, felicitări. Acum vom ridica miza. Din moment ce acum ai o imagine a ceea ce înseamnă un milion (un milion de secunde însemnând cu 12 zile în urmă), ce înseamnă cu un miliard de secunde în urmă? Rămâi cu mine, haide; încearcă să ghiceşti, angajează-te faţă de un număr. Răspunsul este: cu 32 de ani în urmă! Cât de aproape ai fost? Majoritatea oamenilor sunt mult pe lângă. Aceasta este diferenţa dintre un milionar şi un miliardar: 12 zile sau 32 de ani! Înţelegi la ce mă refer când spun că trăiesc în „universuri paralele”?

Nu poţi spune niciodată „milionari” sau „miliardari” în aceeaşi frază şi să vorbeşti despre acelaşi lucru.



Doar pentru a termina ideea: Atunci când auzi că guvernul SUA are o datorie de 17 trilioane de dolari, ce înseamnă un trilion? Păi, dacă un miliard de secunde înseamnă cu 32 de ani în urmă, cu cât timp în urmă înseamnă un trilion de secunde? Răspunsul: cu aproape 32.000 de ani în urmă (31 689, cu exactitate)! Pe vremea când oamenii nici măcar nu erau numiţi oameni! Rostul acestui exerciţiu este acela de a-ţi demonstra că noi estompăm numerele mari şi dacă trecem direct la fapte, probabil că un stil de viaţă extraordinar costă mai puţin decât crezi tu.

Dar să ne întoarcem la potenţialul nostru miliardar. Acum, nu mă înţelege greşit: 10 milioane de dolari reprezintă o sumă considerabilă, dar probabil accesibilă acestui tânăr antreprenor pe parcursul carierei sale. Cine ştie? Ar putea să ajungă să aibă efectiv un miliard – dacă inventează următorul Instagram. Dar dacă nu o face? El

poate în continuare să trăiască viaţa extraordinară la care visa, cu 99% mai puţini bani decât credea că îi trebuie. El nu ar avea nevoie să fie miliardar pentru a trăi ca unul.

Aş fi dispus să pariez că după ce afli preţul real al visurilor *tale*, cifra de care ai avea nevoie ca să ajungi efectiv acolo unde îţi doreşti este mult mai mică decât crezi! Şi aminteşte-ţi mereu adevărul suprem: viaţa nu se rezumă la bani, viaţa înseamnă emoţie. Obiectivul real este să ai stilul de viaţă pe care îl vrei, nu lucrurile. Când vei muri, lucrurile acelea vor ajunge oricum la altcineva. Ele nu sunt ale tale. Eu nu-mi fac iluzii: oricât de mult îmi preţuiesc şi mă bucur de staţiunea „mea" din Fiji, ştiu că eu nu sunt decât îngrijitorul ei. Într-o bună zi, proprietatea aceasta va fi deţinută de altcineva. Dar iubesc că m-am îngrijit de ea, transformând-o într-o destinaţie spre care vin oameni din toată lumea pentru a simţi bucurie, romantism şi aventură. Face parte din moştenirea mea – şi asta este ceea ce îmi aduce *mie* bucurie. Obiectivul nu este obţinerea de posesiuni. Banii în sine nu sunt obiectivul. Valoarea noastră nu este măsurată după valoarea conturilor noastre bancare, ci, mai degrabă, după valoarea sufletelor noastre. Drumul spre bani, locurile în care ne pot duce banii, timpul, libertatea şi oportunităţile pe care ni le pot aduce banii – acestea sunt lucrurile pe care le urmărim *în realitate*.

„Le poţi avea pe toate. Doar că nu pe toate în acelaşi timp". – OPRAH WINFREY

Ia o pauză acum şi gândeşte-te ce vrei să cumpere banii tăi. Nu toată lumea vrea să trăiască la fel ca Donald Trump sau Floyd „Money" Mayweather! Visul tău este să călătoreşti pe glob, să explorezi oraşe antice sau să fotogradi-ezi lei în Serengeti? Este să deţii propria ta casă pe plajă sau un apartament de lux în New York? Este să îţi înfiinţezi o afacere, următorul Snapchat sau să aduci o

contribuţie extraordinară omenirii, ca viitorul Charity Water? Este ceva atât de simplu cum ar fi să-ţi trimiţi copiii la facultate şi să rămâi cu suficienţi bani pentru o casă la ţară cu o grădină mare de legume? Sau visul tău este doar liniştea sufletească – să ştii că poţi să te eliberezi pentru totdeauna de datorii şi griji? Indiferent unde s-ar putea să te poarte visurile tale, eu îţi voi arăta un drum care să te ducă acolo. Chiar dacă nu parcurgi tot drumul până la vârf, îţi poţi îndeplini visele care contează cel mai mult pentru tine şi îţi poţi sărbători victoriile pe parcurs. Deoarece banii sunt un joc al emoţiilor şi noi vom stabili nişte cifre care te vor încânta şi te vor face să spui: „Sunt sigur! Îmi promit mie însumi că pot să ajung acolo!”

Ca toate călătoriile, înainte să începi, va trebui să apreciezi unde te afli. Vom lucra împreună la câteva calcule simple. Dacă nu ţi-ai făcut niciodată timp să determini exact ce va fi necesar pentru a-ţi atinge obiectivele financiare, nu eşti singurul. Adeseori, mulţi dintre cei care au câştigat milioane de dolari nu au elaborat un plan pentru a-şi susţine stilul de viaţă fără să fie nevoie să muncească cel puţin o parte din timp. Şi aşa cum am spus deja, mai mult de *jumătate* dintre americani nici măcar nu au încercat să calculeze de cât de mulţi bani vor avea nevoie pentru a se pensiona, inclusiv 46% dintre toţi planificatorii financiari! De ce nu ne cunoaştem situaţia financiară elementară? Motivul numărul unu pe care l-am identificat eu după ce am ascultat sute de mii de persoane din o sută de ţări diferite este că oamenii *se tem să afle*.

Este similar cu urcatul pe cântar. Ştii că te-ai mai îngrăşat, dar nu *vrei* să ştii cu cât. Este o formă de negare; un fel de a amâna să faci o schimbare. Cei care practică luptele greco-romane din liceu şi boxerii profesionişti se urcă pe chestia aia în fiecare zi, astfel încât dacă se abat la

greutatea lor ideală, vor afla imediat şi pot să facă ceva în legătură cu asta. Nu-ţi poţi gestiona sănătatea dacă nu o măsori. Şi acelaşi lucru este valabil şi pentru finanţele tale. Nu poţi ajunge la visurile tale financiare dacă nu ştii cu exactitate de cât vei avea nevoie pentru a ajunge acolo. Eu sunt aici ca să te ajut să te diferenţiezi de masele de oameni care îşi ascund capetele în nisip când se pune problema banilor lor. Într-o clipă vom face câteva calcule uşoare şi rapide pentru a stabili unde eşti şi unde trebuie să fii. (Dacă adunarea a câteva cifre este dificilă pentru tine, aminteşte-ţi că există un calculator pe telefonul tău! Şi poţi de asemenea să mergi la aplicaţia noastră care îţi va pune întrebările şi va calcula cifrele automat pentru tine. Vezi www.tony-robbins.com/masterthegame.)

Dar mai întâi hai să ne uităm la acele cinci visuri financiare. Când rostesc cuvintele „siguranţă financiară", „vitalitate financiară", „independenţă financiară", „libertate financiară" şi „libertate financiară absolută", ţie ţi se par unul şi acelaşi lucru? Aduc la suprafaţă emoţii care se simt diferit în corpul tău atunci când le spui cu voce tare? Fă o încercare. Care dintre ele pare mai importantă: siguranţa sau vitalitatea? Dar vitalitatea sau independenţa? Independenţa sau libertatea? Dar libertatea absolută? Şi cifrele necesare pentru a ajunge la ele ar fi diferite.

Dintre aceste cinci visuri, ai putea să descoperi că eşti angajat doar faţă de două sau trei. Pentru câteva persoane, siguranţa financiară singură le schimbă viaţa şi le oferă o libertate enormă. Şi astfel, am inclus aceste visuri în elaborarea acestui exerciţiu ca etape de-a lungul drumului spre libertate financiară absolută. Sau, dacă îţi aminteşti muntele anterior din această carte, ca tabere de bază pe parcursul ascensiunii spre vârf. Şi nu uita, nu toată lumea are nevoie sau vrea să meargă tot drumul

până în vârful Everestului. Pentru câţiva dintre noi, vitalitatea financiară ar fi o binecuvântare şi independenţa ne-ar duce în al nouălea cer! Aceste visuri nu sunt toate „absolut obligatorii” pentru toată lumea.

Eu te voi invita să le citeşti pe toate cinci şi să le alegi pe cele trei care contează cel mai mult pentru tine – ceea ce eu numesc Trei pentru Prosperitate. Vei avea trei ţinte: obiective pe termen scurt, mediu şi lung. Sunt organizate aşa pentru că nu clădim pe eşecuri; clădim doar pe succes. Dacă nu faci altceva decât să ţinteşti spre numărul mare aflat în depărtare, acesta ar putea să ţi se pară prea departe sau chiar copleşitor, şi, prin urmare, este posibil să nu începi niciodată cu adevărat călătoria. Avem nevoie de o ţintă suficient de apropiată încât să putem fi siguri că poate fi realizată şi în viitorul relativ apropiat. Asta este ceea ce te face să acţionezi şi să transformi un obiectiv pe termen scurt în realitate. Şi nu uita să-ţi revendici victoriile pe parcurs. De ce să aştepţi până ajungi independent financiar pentru a sărbători? De ce să nu câştigi în etape diferite? Asta este ceea ce te încurajează, te entuziasmează şi îţi dă avânt.

„Ai nevoie de tot atât de multă energie pentru a-ţi dori pe cât ai nevoie pentru a plănui”. – ELEANOR ROOSEVELT

VISUL 1: SIGURANŢA FINANCIARĂ

Ce înseamnă siguranţa? În loc să-ţi spun ce înseamnă, dă-mi voie să te întreb: Cât de uimitor te-ai simţi dacă următoarele cinci lucruri ar fi achitate pe durata vieţii tale, fără să mai fie nevoie să mai plăteşti vreodată pentru ele?

1. Ipoteca pe casa ta, pe toată durata vieţii tale – plătită pentru totdeauna. *Nu va mai trebui să mai munceşti niciodată pentru a-ţi plăti casa*!

2. Utilităţile pentru casa ta – plătite pentru

totdeauna. Nu va mai fi nevoie să lucrezi pentru a-ţi plăti factura telefonică sau pentru a ţine luminile aprinse.

3. Toată mâncarea pentru familia ta – plătită pentru totdeauna.

4. Nevoile tale elementare de transport.

5. Costurile tale elementare cu asigurările – plătite toate fără să mai lucrezi vreo zi din viaţă.

Pun pariu că gradul de calitate al vieţii tale ar fi destul de satisfăcător, nu-i aşa? Te-ai simţi în siguranţă dacă ai şti că acestea sunt achitate.

Acum câteva veşti bune: Îţi aminteşti de numărul acela pe care l-ai notat mai devreme – suma de care ai crezut că va fi nevoie pentru a fi în siguranţă şi liber financiar? Probabil că nu a fost atât de excesivă ca cea a amicului meu cu miliardul de dolari, dar probabil că ţi s-a părut destul de mare, nu-i aşa? Ei bine, pun pariu că atunci când vei stabili aceste sume, vei fi surprins să afli că visul Siguranţei Financiare este probabil mult mai aproape decât crezi sau, dacă eşti una dintre rarele persoane care subevaluează, vei da nas în nas cu realitatea şi vei cunoaşte cifra exactă de care ai nevoie pentru a-ţi împlini visurile financiare.

Dacă nu ai descărcat deja aplicaţia noastră gratuită, fă-o acum. Sau utilizează formularul de completat de mai jos şi scrie cât plăteşti lunar pentru aceste cinci lucruri. Este foarte simplu: Care este rata actuală a ipotecii tale? (Dacă eşti într-o etapă de început a vieţii tale în care nu deţii încă o casă, trece aici chiria ta lunară. Sau poţi să estimezi sau să verifici online care ar fi rata pentru ipotecă la o locuinţă care ar putea să nu fie casa ta ideală, ci mai degrabă ceva pentru început.) Dacă ai documentele tale, grozav. Mai departe, care este factura ta lunară pentru utilităţi? În al treilea rând, cât cheltuieşti pe mâncare? Continuă, şi dacă nu cunoşti sumele exacte, dă-ţi cu

presupusul – poţi oricând să revii asupra lor şi să le modifici mai târziu, dar nu vrei să-ţi pierzi elanul.

CHELTUIELILE MEDII ANUALE ALE UNUI CONSUMATOR ÎN SUA

Hai să notăm o cifră rezonabilă. Sau ia-ţi extrasul de cont de la bancă sau verifică online sumele tale. Doar pentru a-ţi păstra elanul pe moment, în caz că acestea nu îţi sunt uşor accesibile, dă-mi voie să-ţi ofer un exemplu.

Îţi aminteşti de prietena mea Angela, pe care ţi-am prezentat-o în primul capitol? Ea are 48 de ani şi este necăsătorită. Încearcă să-şi dea seama de ce ar avea nevoie pentru a obţine siguranţa financiară. Prima ei estimare a fost de 3 milioane de dolari. Ar putea fi corect?

Sau măcar pe aproape? Aşa că i-am cerut să parcurgă acest exerciţiu şi să-şi scrie cele cinci cheltuieli lunare de bază. După cum a reieşit, cifrele ei au fost aproape identice cu mediile naţionale, pe care le vei vedea în lista de aici.

1. Costul chiriei sau ipotecii: $ pe lună (Media Angelei: 1060 $)

2. Mâncare, gospodărie: $ pe lună (Media Angelei: 511 $)

3. Benzină, electricitate, apă, $ pe lună (Media Angelei: 289 $)

telefon:

4. Transport: $ pe lună (Media Angelei: 729 $)

5. Costul asigurării: $ pe lună (Media Angelei: 300 $)

Total $ pe lună (Media Angelei: 2889 $)

Total cheltuieli lunare de bază: x 12 = pe an

(Cheltuielile anuale medii de bază în SUA: 34 668 $)

Când a terminat, i-am cerut să adune tot şi să înmulţească totalul lunar cu 12. Asta arată venitul anual de care va avea nevoie ea pentru a acoperi aceste lucruri pe viaţă – fără să lucreze – pentru a fi în siguranţă din punct de vedere financiar. După cum poţi vedea, suma ei de 34.000 de dolari este practic identică cu cea a americanului de rând.

Acum, cum ar putea Angela să aibă 34.000 de dolari pe an fără să lucreze? Aminteşte-ţi, ea îşi va construi o maşină de bani. Şi-a automatizat economisirea a 10% din venit. Ea îi plasează economiile într-un 401 (k) tip Roth unde sunt investite în fonduri de indici cu comisioane reduse care au o rată de creştere estimată la 6%. (Acesta este procentul pe care Jack Bogle estimează că îl vor realiza pieţele ca profit pe parcursul deceniului următor. Totuşi, profitul mediu al bursei de valori a fost de 9, 2% pe parcursul ultimilor 20 de ani.) Am introdus asta în

calculatorul financiar, ceea ce vei face şi tu în capitolul următor, şi ea a aflat că în locul celor 3 milioane de dolari care credea că vor fi necesare pentru a obţine siguranţa financiară, ea va trebui să acumuleze doar 640.000 de dolari în Fondul pentru Libertate ca să dobândească acei 34.000 pe an pentru tot restul vieţii sale – mai puţin de un sfert din suma care credea că îi trebuie!

La început, a fost şocată. M-a întrebat neîncrezătoare: „E tot ce mi-ar trebui ca să am parte de asta? Dar tot ar trebui să lucrez, nu-i aşa?" I-am spus că desigur că ar lucra, dar nu pentru a-şi plăti casă, mâncarea, utilităţile, transportul sau serviciile medicale de bază! Apropo, aceste cinci lucruri, în medie, reprezintă 65% din cheltuielile celor mai mulţi oameni. Aşa că Angela avea acum o modalitate de a acoperi 65% dintre cheltuielile generale fără să lucreze. Şi nu uita, cei mai mulţi dintre noi vrem să facem ceva semnificativ. Fără muncă, suntem uşor nebuni. Dar pur şi simplu vrem *să nu fie nevoie* să muncim! Ea ar putea să lucreze cu jumătate de normă pentru a-şi achita restul cheltuielilor sau cu normă întreagă, ca să dispună de tot acel venit pentru alte lucruri. Am întrebat-o cum ar face-o asta să se simtă, dacă totul, începând cu locuinţa ei şi până la transport, ar fi deja plătit, fără să mai fie nevoie să mai lucreze pentru tot restul vieţii. „Extraordinar!", mi-a zis ea. „E un obiectiv realizabil. E e un lucru pe care aş putea să-mi dau seama cum să-l realizez". Eu i-am răspuns: „Exact!" Şi puteai să vezi în ochii ei un sentiment de certitudine şi, pentru că era sigură, avea un motiv să acţioneze.

Eu i-am amintit: „Apropo, acesta nu trebuie să fie obiectivul tău suprem. Poate fi obiectivul tău pe termen scurt". Unii oameni nu-şi doresc decât siguranţă financiară, cum e cazul cuiva aflat într-o etapă târzie a vieţii, care s-ar putea să fi încasat o lovitură în 2008. Decă

eşti tânăr sau de vârstă mijlocie, voi veţi realiza rapid acest obiectiv – cu condiţia să ştii care este cifra pe care trebuie să o atingi şi să pui în practică cei şapte paşi din cartea de faţă.

Apropo, dacă te întrebi cât de mult ar dura să acumulezi suma care îţi oferă siguranţă, indiferent care ar fi aceasta, fă-ţi curaj. Nu trebui să faci acest calcul. Ne vom ocupa de el în capitolul următor, „Care este planul tău?”, şi, dacă vrei, aplicaţia că face calculele în locul tău. Împreună, vom crea trei planuri: un plan conservator, un plan moderat şi un plan agresiv. Şi vei hotărî care dintre aceste planuri este cel mai flexibil şi mai realizabil.

Îţi aminteşti de miliardarul aspirant? Venitul său anual pentru siguranţă financiară era de doar 79.000 de dolari. La mare distanţă de vecinătatea miliardarilor. Cifra ta ar putea să fie mai mare sau mai mică. Tot ceea ce trebuie să ştii acum este venitul anual de care ai nevoie pentru a obţine siguranţa financiară. Dacă nu ai făcut-o deja, calculează cifrele pe aplicaţie sau fă-o chiar aici şi acum.

1. Costul chiriei sau ipotecii: $ pe lună.
2. Mâncare, gospodărie: $ pe lună.
3. Benzină, electricitate, apă, telefon: $ pe lună.
4. Transport: $ pe lună.
5. Costul asigurării: $ pe lună.

Total $ pe lună.

Total cheltuieli lunare de bază: x 12 = pe an

Apropo, nu putem să trecem la următorul obiectiv fără să vorbim despre ceva ce reprezintă o condiţie simplă, nu un vis. Şi este un lucru pe care aproape toată lumea ar trebui să îl poată realiza relativ rapid, deşi puţini sunt cei care îl au pregătit: un fond pentru urgenţe/pentru protecţie. Conform unui studiu efectuat de Universităţile Princeton şi Chicago în 2014, 40% dintre americani spun

că nu ar avea de unde să ia 2000 de dolari dacă ar avea nevoie de ei. Aoleu! Asta e înfricoşător! De ce trebuie să avem la îndemână o rezervă de bani pentru urgenţe? Dacă apare o întrerupere neaşteptată în fluxul veniturilor tale? Asta ni se întâmplă aproape tuturor în viaţă la un moment dat. Întreruperea poate fi o problemă de sănătate, o problemă cu afacerea ta, sau mutarea la un alt loc de muncă. Aşa că ai nevoie de ceva bani care să-ţi ajungă între 3 şi 12 luni. Dar, pentru majoritatea oamenilor, 3 luni înseamnă un interval prea scurt, în vreme ce 12 luni pot să pară un interval lung. Aşa că poate începi prin a pune deoparte banii de cheltuială pentru câteva luni şi apoi acumulezi treptat, spre o sumă pentru 6 sau 12 luni. Nu ar fi minunat să ştii că, dacă s-ar întâmpla ceva, ai avea un an la dispoziţie pentru a te pune din nou pe picioare? Ai avea în continuare un acoperiş deasupra capului, mâncare în cămară şi facturile ar fi plătite.

Din nou, obiectivul acesta nu este pentru un venit anual pe viaţă. După ce obţii asta, eşti aranjat. Obiectivul acesta înseamnă doar bani pentru urgenţe care să te protejeze până creezi o rezervă suficient de mare ca să fii asigurat în fiecare an, pentru tot restul vieţii tale, fără să lucrezi, indiferent ce se întâmplă.

Tu de cât de mult ai nevoie? Ei bine, ştii cât înseamnă cheltuielile tale lunare de bază. Aşa că notează cifra pe ceva şi memoreaz-o. Repet, poţi să faci exerciţiul acesta pe aplicaţie, care va salva cifra pentru tine, şi va fi întotdeauna disponibilă în buzunarul tău, dacă vrei să arunci o privire. Prietena mea, Angela, care şi-a pus deoparte 10% din salariu pentru a-şi construi maşina de bani, a început să-şi analizeze tiparele de cheltuire pentru a descoperi cum să economisească mai mult. Îţi aminteşti cum şi-a dat seama că era mai ieftin să cumpere o maşină nou-nouţă decât să o tot repare pe cea veche? Ei bine, ea a

găsit de asemenea o modalitate de a pune deoparte 8% în plus pentru a-şi crea fondul de protecţie pentru urgenţe. Ea şi-a realizat obiectivul şi acum doarme mult mai bine noaptea! Dacă nu ai făcut-o până acum, este crucial să-ţi creezi un fond de urgenţă. (Şi îţi garantez că vei avea câteva noi idei grozave despre cum să faci asta după ce vei citi capitolele 3.3 şi 3.4, „Accelerează lucrurile”). Păstrează suma aceea în numerar sau într-un loc sigur, cum ar fi un cont bancar asigurat de FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation – (Corporaţia Federală pentru Asigurarea Depozitelor).

VISUL 2: VITALITATEA FINANCIARĂ

Ce vreau să spun prin vitalitate? Acest obiectiv este o bornă de referinţă pe drumul tău spre Independenţă şi Libertate Financiară. Nu ai ajuns încă acolo, dar este locul unde poţi fi în siguranţă şi să ai de asemenea în joc câte ceva în plus de care să te poţi bucura fără să fie nevoie să munceşti.

Cât plăteşti pe îmbrăcăminte în fiecare lună? 100 de dolari? 500? 1.000? Dar pentru distracţii (cablu TV, filme, bilete la concerte)? Dar pentru ieşirile în oraş la cină? În seara asta mergi în Chili’s sau în Nobu? Deci, pentru mâncare şi distracţii cheltuieşti 200 de dolari pe lună sau peste 2000? Cum rămâne cu micile plăceri sau micile extravaganţe cum ar fi abonamentul la o sală de sport, o manichiură sau un masaj sau cotizaţiile lunare pentru golf? Fac 50 de dolari, 500 sau peste 1.000? Indiferent la cât se ridică aceste sume în cazul tău, cum te-ai simţi dacă *jumătate* din aceste costuri ar fi deja acoperite fără să fie nevoie să munceşti, pentru tot restul vieţii tale? Asta se întâmplă atunci când ajungi la Vitalitate Financiară. Pare un lucru care merită sărbătorit, nu-i aşa?

Iată cum să-ţi calculezi Vitalitatea Financiară:

1. *Jumătate* din costurile tale lunare cu$ pe lună.

rente pe îmbrăcăminte
2. *Jumătate* din costurile tale lunare cu$ pe lună.
rente pe mese în oraş şi distracţii
3. *Jumătate* din costurile tale lunare cu$ pe lună.
rente cu micile tale plăceri sau extravaganţe
4. Totalul venitului lunar suplimentar $ pe lună.
pentru vitalitate
5. Îţi cunoşti deja cifra lunară pentru $ pe lună.
Siguranţă Financiară aşa că adaugă asta aici
6. Totalul venitului lunar necesar pentru $ pe lună.
vitalitate
7. Acum înmulţeşte asta cu 12

şi vei obţine suma anuală de care ai nevoie pentru vitalitate financiară: x 12 = $ pe an

Repet, introdu pur şi simplu aceste cifre în aplicaţie şi ea va efectua toate aceste calcule pentru tine.

VISUL 3: INDEPENDENŢA FINANCIARĂ

Deschide şampania, pentru că atunci când vei ajunge la Independenţă Financiară, nu va mai trebui să munceşti pentru a avea acelaşi stil de viaţă pe care îl ai astăzi! Dobânda anuală obţinută pentru profiturile din economiile şi investiţiile tale (propriul tău Fond pentru Libertate) îţi va oferi venitul de care ai nevoie – în timp ce dormi. Acum eşti realmente independent financiar; adică *independent de muncă*. Cât de uimitor ţi s-ar părea asta? Ce fel de linişte sufletească v-ar aduce asta ţie şi familiei tale?

Independenţa Financiară înseamnă că banii sunt de-acum sclavii tăi – şi nu invers. Banii muncesc pentru tine; nu mai munceşti tu pentru ei. Dacă nu-ţi place jobul pe care îl ai, îi poţi spune şefului tău să şi-l bage undeva. Sau poţi lucra în continuare cu zâmbetul pe buze şi cu voie bună, ştiind că munceşti pentru că *vrei* tu, nu pentru că *trebuie*.

Aşa că hai să determinăm cât de mulţi bani ţi-ar

trebui pentru a-ţi păstra actualul stil de viaţă. Cifra aceasta ar putea fi realmente uşor de calculat pentru că, din nefericire, majoritatea oamenilor cheltuiesc exact cât câştigă! Sau uneori mai mult decât câştigă! Dacă ai câştigat 100.000 de dolari şi ai cheltuit tot 100.000 în acel an (plătindu-ţi inclusiv impozitele) doar pentru a-ţi menţine stilul de viaţă, independenţa ta financiară este suma de 100.000 de dolari. Dacă cheltuieşti mai puţin decât câştigi, felicitări! Din păcate, tu eşti excepţia de la regulă. Deci, dacă te costă 80.000 de dolari să-ţi duci traiul, cu un salariu de 100.000 de dolari, atunci 80.000 de dolari pe an este suma de care ai nevoie pentru a fi independent.

Deci, care este cifra ta pentru Independenţă Financiară? Mergi la aplicaţie sau scrie aici acum: $

Nu uita, claritatea înseamnă putere. Când creierul tău ştie o cifră reală, mintea ta conştientă va descoperi o cale să ajungă acolo. Tu ştii acum venitul de care ai nevoie pentru a fi în siguranţă, vital şi independent financiar. Aşa că hai să vedem ce se întâmplă atunci când visurile tale devin mai mari.

„Îndrăzneşte să trăieşti visurile pe care le-ai visat pentru tine însuţi". – RALPH WALDO EMERSON

Dă-mi voie să-ţi spun povestea lui Ron şi a lui Michelle, un cuplu pe care l-am întâlnit la unul dintre seminarele pe care le organizez în fiecare an în staţiunea mea din Fiji. Aveau în jur de 35 de ani şi doi copii mici. Oameni de succes, erau proprietarii unei afaceri micuţe în Colorado. Ron era grozav în administrarea afacerii lor, dar niciunul dintre ei nu era atent la finanţele gospodăriei lor. (Acesta era motivul pentru care se aflau în Fiji şi participau la evenimentul meu, Business Mastery, pentru a-şi dezvolta afacerea cu 30 până la 130%.) Contabilul lor redacta lunar pentru ei situaţii financiare personale, dar ei nu se oboseau niciodată să arunce o privire peste ele! Nu-i

de mirare că aveau probleme în a-şi imagina viaţa pe care o voiau – care s-a dovedit a fi o viaţă a contribuţiei.

Când l-am întrebat pe Ron de ce avea nevoie pentru a fi aranjat financiar, aşa cum l-am întrebat şi pe potenţialul miliardar, cifra sa a fost de 20 milioane de dolari. Am vrut să-i dovedesc că cifra putea fi mult mai mică de atât, şi să aibă în continuare o calitate extraordinară a vieţii pentru el şi pentru familia lui, aşa că am examinat împreună cu cei doi soţi ce cheltuiau *efectiv* în fiecare lună. (Ţine cont că, din postura de proprietari ai unei afaceri, venitul anual din gospodăria lui Ron şi Michelle este în mod limpede mai mare decât cel al americanului obişnuit.)

Prima dată am început cu Siguranţa Financiară şi el mi-a spus cele cinci cifre ale sale:

Ipoteca pe locuinţa lor principală 6.000 $ pe lună Utilităţi 1500$ pe lună

Transport 1200$ pe lună

Mâncare 2000 $ pe lună

Asigurare 750$ pe lună

Total 11 450$ x 12 = 137 400$ pe an

Deci, pentru Siguranţă Financiară, tot ce le trebuia era un venit de 137 400 de dolari pe an. Uşor accesibil pentru ei! Apropo, dacă Ron ar vrea să ştie cât de mult trebuie să acumuleze în contul său de rezervă sau în Fondul pentru Libertate, majoritatea planificatorilor financiari i-ar spune să-şi înmulţească venitul anual cu 10 sau chiar 15. Dar în ziua de astăzi, cu profituri atât de mici la investiţii sigure, neriscante, asta nu mai este realist. Nu uita, în timp ce urci pe munte (faza de acumulare) ţi-ai putea plasa investiţiile într-un portofoliu agresiv care ţi-ar putea oferi între 7% şi 10%. În timp ce cobori muntele (faza de reducere a capitalului), este indicat ca investiţiile tale să fie într-un mediu mai sigur şi mai puţin volatil, în care în mod natural sunt şanse mari să realizezi

rentabilităţi mai mici. Aşa că ar fi mai inteligent să utilizezi 5% ca o presupunere mai conservatoare. De zece ori venitul tău presupune o rentabilitate de 10%. De douăzeci de ori venitul presupune o rentabilitate de 5%.

Ron a descoperit că siguranţa financiară ar fi accesibilă – 20 x 137 400 $ = 2 748.000 $ – o cifră mult redusă decât cei 20 de milioane la care se gândea el.

Pentru Independenţă Financiară, ei au estimat că au nevoie de 350.000 de dolari pe an pentru a-şi menţine stilul de viaţă la nivelul actual, pentru că mai aveau o casă şi o mulţime de „jucării". Lui Michelle îi plăceau lucrurile care purtau etichetele mărcii Louis Vuitton. Deci, din punct de vedere conservator, ei aveau nevoie de 7 milioane de dolari (350.000 x 20) în masa lor critică pentru a avea acelaşi trai fără să lucreze. Ron a fost uluit să-şi dea seama că numărul acesta era cu *aproape două treimi mai puţin* decât cele 20 de milioane de dolari de care credea că va avea nevoie! Şi va ajunge acolo mult mai devreme decât şi-a imaginat, trebuind să economisească cu 13 milioane de dolari mai puţin decât estimase anterior!

VISUL 4: LIBERTATEA FINANCIARĂ

După ce te-ai eliberat de nevoia de a munci pentru restul vieţii tale, ce-ar fi dacă ţi-ai elibera şi stilul de viaţă? Libertatea Financiară ar însemna să fii independent, să ai tot ceea ce ai astăzi, plus două sau trei articole importante de lux pe care ţi le doreşti pe viitor, pentru achiziţia cărora nu eşti nevoit să lucrezi. Pentru a ajunge în acel punct, trebuie să te întrebi pe tine însuţi: „De ce venit anual aş avea nevoie pentru a avea stilul de viaţă pe care *îl vreau şi îl merit*?" Pentru ce vrei banii? Sunt pentru libertatea de a călători? Pentru a deţine o casă mai mare sau o a doua casă de vacanţă? Poate că ţi-ai dorit dintotdeauna o barcă sau o maşină de lux? Sau vrei să contribui mai mult pentru comunitatea sau biserica ta?

Să revenim la Ron şi Michelle. Ei aveau deja stilul de viaţă dorit pentru 350.000 de dolari pe an. Prin urmare, i-am întrebat eu, ce i-ar face pe ei să se simtă liberi din punct de vedere financiar? Cumva o casă mai mare? Un apartament în Aspen? O barcă?

Ştii ce a zis Ron? El s-ar simţi liber financiar dacă ar putea să doneze 100.000 de dolari pe an bisericii lor – şi ai putea să pui la bătaie şi un mic vas de pescuit Bass şi un apartament de vacanţă pentru mers la schi schi, în Stemboat Springs, pentru familia lui.

Era un răspuns grozav. Am fost atât de emoţionat de obiectivul său de a contribui, încât eram nerăbdător să-i ajut să găsească o cale de a-l realiza. Le-am subliniat că Ron câştigă un venit de aproximativ 500.000 de dolari pe an şi cheltuie doar 350.000 de dolari – el putea deja să pună deoparte suma aceea de bani pentru biserică dacă asta dorea cu adevărat. Dar cât de grozav s-ar fi simţit dacă el şi Michelle ar putea să aducă genul acela de contribuţie fără să muncească? Doar din venituri din investiţii.

După adunarea costurilor cu finanţarea bărcii şi a apartamentului, laolaltă cu contribuţia sa, lor le rămânea să adauge pentru Libertate Financiară 165.000 de dolari pe an la cifra lor pentru Independenţă Financiară. Cu alte cuvinte, ei ar avea nevoie de 515.000 de dolari pe an (x20) sau de 10, 2 milioane de dolari în maşina lor de bani. Dar, nu uita, cifra aceasta reprezintă un stil de viaţă chiar mai bun decât cel pe care îl au astăzi! Sunt o grămadă de bani, dar tot în jur de *jumătate* din cât credea Ron că au nevoie *doar pentru a fi independenţi*.

Lumea pe care Ron şi Michelle o voiau era atât de aproape – doar că ei pur şi simplu nu o ştiau. Dar după ce stabileşti preţul visurilor tale, există modalităţi prin care poţi ajunge acolo mai rapid şi având nevoie de mai puţini

bani decât ţi-ai imaginat vreodată.

De ce ar fi nevoie ca *tu* să fii liber financiar?

Ce lucruri ai adăuga la totalul propriu: O maşină sport? O a doua casă? Sau o donaţie mare, ca Ron şi Michelle? Indiferent ce ar fi, no-tează-le pe hârtie şi adună costul la totalul tău pentru Independenţă. Acesta este preţul Libertăţii Financiare. Şi dacă ţi se pare prea ridicat, aşteaptă doar. Vei învăţa cum să îmblânzeşti cifra aceea în capitolele care urmează.

Iată ce calcule a făcut Ron pentru Libertatea sa Financiară:

1. Donaţie lunară la biserică 8333$ pe lună

2. Vas de pescuit Bass 20 care costă 50.000 $, finanţat la 5% =

rată lunară de 530$ pe lună

3. Ipoteca pentru apartamentul destinat vacanţelor de mers la schi ale familiei, în valoare de 800

.000 $ la 4.5% = rată lunară de 4880$ pe lună

4. Venitul lunar pentru

Independenţă Financiară 29 167$ pe lună

5. Cifra totală a venitului lunar pentru Libertate 42 910$ pe lună

6. Acum, înmulteşte asta cu 12 şi vei avea suma anuală de care ai nevoie pentru

Libertate Financiară 42 910$ x 12 = 514 920$ pe an

Care sunt cifrele tale?

1. Articolul de lux 1 pe lună $ pe lună

2. Articolul de lux e 2 pe lună $ pe lună

3. Donaţie pe lună $ pe lună

4. Venitul lunar pentru Independenţă Financiară (Cifra, oricare ar fi aceasta, pe care ai calculat-o anual împărţită la 12) $ pe lună

5. Cifra pentru venitul lunar total pentru

Libertate Financiară $ pe lună

6. Acum înmulţeşte asta cu 12 şi vei obţine suma anuală de care ai nevoie pentru

Libertate Financiară $ pe an

A TREBUIT SĂ FAC CÂTEVA RECTIFICĂRI AŞA CĂ NOUA DUMNEVOASTRĂ DATĂ DE PENSIONARE ESTE 2065
PLANIFICARE PENSIE
ANALIZA PIEŢEI
garyvarvel.com

VISUL 5: LIBERTATEA FINANCIARĂ ABSOLUTĂ

Dar ce zici de Libertate Financiară *Absolută*? Cum ar fi dacă ai putea să faci orice vrei, oricând vrei? Cum te-ai simţi dacă tu şi familia ta nu aţi mai duce lipsă de nimic? Dacă aţi putea să dăruiţi liberi şi să trăiţi pe deplin în condiţiile dictate de voi – nu de altcineva – şi toate acestea fără să fie nevoie să mai lucraţi vreodată? Banii pe care îi câştigi în timp ce dormi – venitul tău din investiţii – îţi vor întreţine stilul de viaţă nelimitat. Poate le-ai cumpăra părinţilor tăi casa lor de vis sau ai înfiinţa o fundaţie care să hrănească oamenii nevoiaşi sau care să ajute la curăţarea oceanelor. Imaginează-ţi pur şi simplu ce ai putea să faci.

Le-am cerut lui Ron şi lui Michelle să-mi spună care ar fi cele mai măreţe visuri pe care le-ar putea avea. Cum

ar arăta pentru ei Libertatea Financiară Absolută? Încă o dată, am fost profund emoţionat când Michelle mi-a spus că visul ei suprem ar fi să cumpere o fermă şi să o transforme într-o tabără religioasă. Cât ar costa? Ron a apreciat că i-ar costa în jur de 2 milioane de dolari să o cumpere şi încă 1 milion pentru îmbunătăţiri.

Puteam să văd cum le sporea încântarea în timp ce parcurgeam cifrele.

Dacă împrumutau banii pentru achiziţionarea fermei, ei ar fi avut nevoie de aproximativ 120.000 de dolari (3 milioane de dolari la 4%) pe an pentru a rambursa datoria. Şi puteau deja să facă asta!

Deci, ce altceva? Ron iubea aventura şi călătoriile, aşa că visul său suprem era să deţină propriul avion. Aşa că l-am purtat prin acelaşi exerciţiu pe care l-am făcut cu tânărul meu prieten, miliardarul aspirant, şi l-am convins că închirierea unui avion ar fi în mare parte la fel de convenabilă şi i-ar oferi aceeaşi satisfacţie pentru o fracţiune din costul deţinerii şi întreţinerii unui Gulistream sau a unui Cessna Citation. Mă urmăreşti? Nu trebuie să deţii avionul pentru a avea stilul de viaţă. Nu trebuie să deţii echipa de sport pentru a sta în loja de sticlă. Şi nu trebuie să plăteşti pentru toată echipa pentru a fi unul dintre proprietari – poţi fi proprietar parţial şi poţi să beneficiezi de toate privilegiile. Asta este ceea ce a făcut prietenul meu Magic Johnson, făcând parte din grupul care a achiziţionat Los Angeles Dodgers, împreună cu prietenul meu Peter Gruber şi alţi câţiva parteneri din Guggenheim Baseball Management, care a cheltuit 2, 15 miliarde de dolari pentru a obţine echipa şi stadionul. Îţi garantez că Magic nu a participat cu 2, 15 miliarde de dolari – dar tot are parte de toată bucuria, mândria, încântarea, influenţa şi amuzamentul de a fi unul dintre proprietari.

Acest mod de gândire poate crea calitatea vieţii pe

care o vrei pentru tine însuţi şi pentru cei dragi ţie. Ceea ce îi face pe cei mai mulţi oameni simpli visători spre deosebire de persoanele care îşi trăiesc visul este că visătorii nu au calculat niciodată cât ar costa visul lor. Ei îşi imaginează că cifra este atât de mare, încât nici nu mai încep vreodată călătoria. Nu există vis pe care să nu îl poţi realiza dacă eşti suficient de dedicat şi de creativ şi dacă eşti dispus să găseşti o cale de a adăuga mai multă valoare în viaţa altora decât oricine altcineva.

Acum, după cum poţi vedea, această categorie este în cea mai mare parte pentru distracţie. La seminarele mele, fac exerciţiul acesta doar cu persoanele care au visuri cu adevărat măreţe şi vor să le cunoască preţul. Eu înţeleg că majoritatea oamenilor nu vor obţine niciodată Libertatea Financiară Absolută, dar există putere în a visa şi în a-ţi da frâu liber dorinţelor. Câteva dintre aceste visuri cu cifră octanică ridicată te-ar putea încânta, te-ar putea face să vrei să câştigi mai mult şi te-ar putea ajuta să-ţi atingi obiectivele mai repede. Dar mai există un motiv pentru care să faci acest exerciţiu. Poţi obţine siguranţa financiară fără să lucrezi şi, după aceea, făcând cu jumătate de normă ceva ce-ţi place, poţi fi independent financiar. Sau este posibil să obţii Independenţa Financiară din venitul tău din investiţii şi din activitatea ta cu jumătate de normă, îngăduindu-ţi să guşti extravaganţa Libertăţii Financiare cu venitul acela.

Aşa că treci la treabă! Scrie ce ai trece pe lista asta sau în aplicaţia ta. Nu ştii niciodată ce ai putea să creezi dacă dorinţele tale ar fi cu adevărat dezlănţuite!

Iată cum şi-a calculat Ron cifrele pentru Libertatea sa Financiară Absolută:

1. O fermă pentru tabăra religioasă care costă 3 milioane $, finanţată la 4% = o rată lunară de 10.000 $ pe lună

2. Un avion Beechcraft Bonanza care costă 300.000 $, finanţat la 5% = o rată lunară de 3181$ pe lună

3. Cifra venitului lunar pentru Libertate Financiară: 42 910$ pe lună

4. Venitul lunar total pentru Libertate Financiară Absolută: 56 091$ pe lună

5. Acum înmulţeşte asta cu 12 şi vei obţine suma anuală de care ai nevoie pentru Libertatea Financiară Absolută: 673 092$ pe an

Aşa că, pentru un vas de pescuit de 6 m, o donaţie anuală de 100.000 de dolari pentru biserica lor, un apartament pentru vacanţele de schi şi pentru transformarea unei ferme într-o tabără religioasă, plus stilul de viaţă pe care îl au astăzi fără să fie nevoie să muncească, Ron şi Michelle ar avea nevoie de un venit de 673 092 de dolari pe an. Înmulţit cu 20, ei ar trebui să obţină o masă critică de 13, 5 milioane. Tot este cu o treime mai puţin decât cifra de care credeau ei că au nevoie doar pentru siguranţă sau independenţă!

Care sunt cifrele tale?

1. Articolul de lux 1 pe lună $ pe lună

2. Articolul de lux e 2 pe lună $ pe lună

3. Articolul de lux e 3 pe lună $ pe lună

4. Venitul lunar pentru Libertate Financiară $ pe lună

5. Cifra venitului lunar total pentru Libertate Financiară Absolută $ pe lună

6. Acum înmulţeşte asta cu 12 şi vei obţine suma anuală de care ai nevoie pentru

Libertate Financiară Absolută $ pe an

„Există un singur lucru care face ca un vis să fie imposibil de realizat: teama de eşec”. – PAULO COELHO

Cum ţi se par acum toate aceste cifre pe care le-ai scris? Sper că ai văzut că preţul visurilor tale financiare poate fi mult mai mic decât te-ai fi gândit vreodată, şi că ai

ales trei visuri spre care să ţinteşti, incluzând cel puţin un obiectiv pe termen scurt şi unul pe termen lung. Care dintre aceste visuri personale sunt Cele Trei pentru Prosperitate? Pentru majoritatea oamenilor, cele mai importante – cele mai comune aspecte „obligatorii" – sunt Siguranţa, Vitalitatea şi Independenţa. Sau pentru cei care vor să ţintească mai sus, acestea sunt Siguranţa, Independenţa şi Libertatea. Dacă nu ai făcut asta deja, alege trei şi scrie-le. Fă-le reale şi trece-le în aplicaţia ta; vei primi mesaje-cheie care să-ţi amintească să-ţi continui drumul spre ţintă.

Dacă faci parte din generaţia Baby Boom şi ţi-a mers greu începând cu crahul din 2008, care dintre aceste visuri este absolut obligatoriu pentru tine? Siguranţa, nu-i aşa? Iată veştile bune: chiar dacă este posibil să nu ai suficienţi ani la dispoziţie ca să-ţi dezvolţi economiile şi să-ţi aduci investiţiile la o masă critică, poţi avea fără discuţie Siguranţă Financiară, iar eu îţi voi arăta cum. Poate că nu vei ajunge niciodată la Independenţă, sau poate că da, dacă faci din asta „o prioritate". Dacă începi mai de tânăr, eşti cu mult în avans. Ai putea încerca să obţii Libertatea sau chiar Libertatea Absolută, fără să te stresezi măcar în legătură cu asta. Dar este important să decizi ce contează cel mai mult pentru tine şi să cunoşti sumele de care ai nevoie. De ce? Pentru că în câteva momente vom trece mai departe la capitolul următor, unde vei putea să calculezi de cât de mulţi ani vei avea nevoie pentru a realiza aceste visuri, pornind de la cât de mult economiseşti cu o rată anuală medie rezonabilă a profitului. Şi după aceea vom face un plan pentru a-ţi atinge scopul. Acesta este momentul adevărului. Eu te voi purta prin fiecare pas şi totul va fi automatizat pentru tine. Este absolut esenţial să continui să mergi înainte.

Vreau ca tu să te simţi împuternicit şi încântat de

călătoria pe care o faci.

Vreau ca tu să ştii că tu eşti creatorul vieţii tale, şi nu un simplu administrator. Uneori uităm cât de mult am creat de fapt în viaţa noastră. Nu-mi pasă cine eşti, ştiu că există aspecte ale vieţii tale astăzi care erau cândva doar un vis sau un obiectiv sau păreau imposibile. Se poate să fi fost un loc de muncă sau o poziţie de nivel înalt pe care le voiai şi care la vremea aceea păreau dincolo de posibilităţile tale, sau o maşină de care erai obsedat sau un loc pe care voiai să-l vizitezi dintotdeauna. Poate că acum chiar locuieşti acolo. Poate că exista cineva în viaţa ta, cineva despre care nici nu crezuseşi vreo clipă că ar fi ieşit cu tine şi acum eşti căsătorit (-a) cu acea persoană. În loc să revii la zilele acelea de visare, întrebându-te dacă persoana respectivă ar face vreodată dragoste cu tine, poate că ea este lângă tine acum. Dacă aşa stau lucrurile, întinde-te şi sărut-o chiar acum şi aminteşte-ţi că relaţia aceasta a părut cândva imposibilă şi tu ai creat-o.

Ce lucru există acum în viaţa ta ce pe vremuri era doar un vis? Ce îţi doreai în trecut şi la vremea aceea părea dificil sau imposibil de realizat – dar astăzi face parte din viaţa ta? Dacă îţi vei aminti că tu eşti creatorul vieţii tale şi nu doar administratorul circumstanţelor vieţii tale, în primul rând trebuie să te reconectezi la lucrurile pe care le-ai creat conştient. Ia o pauză şi scrie pe ceva trei sau patru din acele lucruri. Şi fii atent, lista ta nu trebuie să fie alcătuită doar din realizări uriaşe. Uneori, lucrurile mărunte care par dificile sau imposibile, atunci când sunt depăşite sau realizate ne oferă lecţii esenţiale despre cum să realizăm lucrurile mari. De asemenea, este posibil ca astăzi să existe câteva lucruri în viaţa ta care păreau cândva dificile sau imposibile şi pe care, acum că le ai, le iei drept bune. Conform legii familiarităţii, dacă suntem în preajma unui lucru (sau unei persoane) suficient de mult

timp, avem tendinţa să luăm lucrurile drept bune. Aşa că trezeşte-ţi aprecierea şi scrie-ţi lista acum.

În al doilea rând, trebuie să examinezi ce etape ai urmat pentru a transforma visul acela în realitatea ta. Ia o pauză chiar acum, alege unul dintre lucrurile pe care le-ai realizat. Care au fost câteva dintre primele acţiuni pe care le-ai realizat? Notează-le pe ceva.

Am intervievat literalmente mii de persoane despre cum au reuşit să integreze în viaţa lor lucruri aparent imposibile. Cum le-au creat ei? Dar tu? Există un proces pe care îl parcurgem cu toţii. Este vorba despre trei paşi.

Pasul 1: Eliberează-ţi foamea şi dorinţa şi trezeşte o focalizare tip laser. Ceva se întâmplă în interiorul tău: fie ai devenit inspirat de un lucru care te entuziasmează atât de mult, încât dorinţa ta este complet dezlănţuită – tu devii complet obsedat de acesta – şi îţi focalizezi atenţia asupra obiectului dorit cu intensitatea unui laser! Ţi se aprinde imaginaţia. Fie te loveşti de un zid, de un prag, un loc înăuntrul tău, şi afirmi că de aici înainte nu te vei mai mulţumi cu viaţa aşa cum a fost ea. Iei o decizie să nu te mai întorci niciodată înapoi şi ajungi să te focalizezi cu ferocitate asupra noii vieţi sau noului obiect pe care ţi-l doreşti. Ar putea fi o schimbare de job, o schimbare de relaţie, o schimbare în stilul de viaţă. Îţi dezlănţui foamea pentru asta – şi indiferent unde se îndreaptă atenţia focalizată, energia o urmează.

Ai experimentat vreodată asta? Ai cumpărat o ţinută sau o maşină şi deodată ai văzut maşina sau ţinuta pretutindeni? Cum s-a întâmplat asta? Din cauză că o parte din mintea ta subconştientă, numită sistemul de activare reticular, ştie că asta este important acum pentru tine, aşa că observă tot ce are legătură cu asta. Maşinile şi ţinutele respective au fost dintotdeauna în jurul tău, dar acum le remarci pentru că subconştientul tău te face conştient

chiar de lucrurile pe care nu le vedeai înainte.

Este ceea ce urmează să se întâmple pe măsură ce citeşti această carte. Vei începe să observi comisioanele percepute de fondurile mutuale şi să auzi de alocarea de active. Vei începe să auzi lucruri pe care nu le-ai auzit niciodată înainte – *tranzacţionare high-frequency*! *calcularea-mediei-cos-turilor-în-dolari*! – şi vor începe să prindă viaţă pentru tine pentru că acum creierul tău ştie că sunt importante. În orice lucru care este important, orice lucru asupra căruia este focalizată atenţie se revarsă energie. Şi când ai nivelul acela de foame, dorinţă şi focalizare, pasul 2 începe să se întâmple.

Pasul 2: Tu produci acţiune masivă şi eficientă. Dacă dorinţa ta este cu adevărat dezlănţuită şi tu eşti focalizat obsesiv pe ceea ce vrei, vei simţi chemarea de a face tot ce trebuie pentru a-ţi transforma visul în realitate. Nu există limite ale energiei şi flexibilităţii pe care să le întâlneşti în timp ce urmăreşti ceea ce vrei. În inima ta, tu ştii că acţiunea masivă este leacul universal. Dacă eşti dispus să depui efortul necesar, vei ajunge acolo. Ai mai făcut-o şi înainte, nu-i aşa? Poate că a existat o vreme în care trebuia pur şi simplu să o vezi pe fata pe care o iubeai, aşa că ai împrumutat o maşină şi ai condus toată noaptea prin viscol ca să o vizitezi la facultate. Poate că te-ai făcut luntre şi punte pentru a-ţi înscrie copilul la cea mai bună şcoală care să se potrivească nevoilor sale. Dacă este „obligatoriu” şi nu doar un „ar fi bine să…”, vei găsi tu o cale.

Dar există un avertisment, desigur: acel efort trebuie susţinut de o execuţie eficientă, nu-i aşa? Dacă ai conduce prin viscol fără hartă şi ai ajunge în alt oraş? Îţi poţi investi tot efortul în economisirea pentru viitor, dar plasează-ţi banii într-un 401 (k) împovărat de comisioane ridicate şi de fonduri mutuale cu performanţe slabe şi nu vei ajunge

nicăieri. Sau poţi investi totul într-o singură companie şi poţi vedea acţiunile cum scad cu 40% într-o zi. Aşa că, dacă eşti dispus să faci tot ce e necesar, tot trebuie să-ţi execuţi planul cu atenţie şi să continui să-ţi adaptezi abordarea. Pentru că efortul împreună cu execuţia eficace creează magia. Această carte este harta ta, planul tău general care să te ducă de unde afli astăzi până unde vrei să fii din punct de vedere financiar. Întreprinzând în mod consistent acţiuni consistente şi eficiente, adaptându-ţi abordarea de fiecare dată când nu funcţionează şi încercând ceva nou, tu te vei mişca în direcţia visului tău, dar mai există un element final, extraordinar ce joacă un rol care determină dacă visul tău devine sau nu realitate.

Pasul 3: Graţia! Unii o numesc noroc, coincidenţă, soartă sau mâna lui Dumnezeu. Eu o numesc graţie: recunoaşterea faptului că mai există şi altceva în afară de noi în această lume şi că este posibil ca o putere superioară să ne dăruiască atât privilegiul acestei vieţi, cât şi darurile înţelegerii şi îndrumării atunci când suntem receptivi la ele. Este uimitor felul în care, atunci când ai grijă de primii doi paşi, Dumnezeu, universul sau graţia – indiferent cum îţi place să o numeşti – tinde să intervină şi să te susţină în ceea ce faci. Lucrurile curg spre tine atunci când te ocupi mai întâi de partea ta. Am încercat cu toţii sentimentul serendipităţii. Se produce ceva care sfidează orice explicaţie, aşa că o numim coincidenţă. Pierdem un tren şi cunoaştem persoana cu care ajungem să ne căsătorim. Ţinem locul unui prieten şi asta ne conduce spre locul de muncă al visurilor noastre. Nu am elucidat asta în avans, nu am câştigat-o prin muncă – s-a întâmplat de la sine. Pentru mine, asta înseamnă graţie. Şi cu cât recunoşti şi apreciezi mai mult graţia care există deja în viaţa ta, cu atât ai mai mult parte de darurile care se găsesc dincolo de ceea ce ai creat tu. Mi s-a întâmplat de

mai multe ori în viaţă şi ştiu că este reală. Ştiu de asemenea că recunoştinţa te conectează la graţie şi atunci când eşti recunoscător, nu există deloc furie. Atunci când eşti recunoscător, nu există deloc teamă.

Deci, eşti pregătit să devii creatorul vieţii tale, nu doar administratorul circumstanţelor tale? Ştii pentru ce investeşti în realitate? Un venit pe viaţă! Devin visurile tale o parte din tine, ceva „obligatoriu" asupra căruia mintea ta se focalizează zi şi noapte? Eşti dispus să faci ce trebuie pentru a le transforma în realitate? Atunci a venit momentul să dai pagina şi să faci ceea ce nu reuşesc să facă atât de mulţi.

Este momentul să faci un plan…

CAPITOLUL 3.2

Care este planul tău?

„Dacă nu ştii unde mergi, niciun drum nu te va duce undeva". – HENRY KISSINGER

Felicitări, ai ajuns departe! Ai făcut trei paşi uriaşi spre Libertate Financiară. Ai luat cea mai importantă decizie financiară a vieţii tale. Ai devenit investitor, dedicând sau extinzând procentul din venitul tău care ajunge în propriul tău Fond pentru Libertate şi ai început să îţi construieşti maşina de bani care te va elibera. Ai învăţat de asemenea cum să te aperi pe tine însuţi de cele mai mari minciuni create pentru a te despărţi de banii tăi. În ultimul rând, ai pus un preţ pe visurile tale: ştii de cât de mult venit va fi nevoie pentru a fi în siguranţă şi independent financiar. Acum, urmează să luăm ce ai învăţat despre puterea capitalizării şi să punem la treabă acele Principii ale Puterii Banilor. Vom lucra împreună pentru a crea un plan pentru tine şi pentru familia ta care să fie absolut realizabil şi accesibil, indiferent de nivelul visului financiar spre care ţinteşti: siguranţă, vitalitate sau independenţă.

Încă ceva înainte să începem. Probabil că şi tu, ca majoritatea oamenilor, deteşti să discuţi despre bani. Dar hei, oricum suntem doar noi doi aici. Nimeni altcineva nu va vedea cifrele acestea dacă nu te hotărăşti tu să le arăţi cuiva. Cel mai important este ca tu să fii cinstit cu tine însuţi. Fără rotunjiri aici. Fără jumătăţi de adevăr. Fără să priveşti la „cifrele" tale prin lentile roz şi să-ţi faci finanţele să arate puţin mai bine decât sunt. Şi, din acelaşi motiv, nici nu te forţa pe tine însuţi făcând planul atât de conservator încât să ai sentimentul că este imposibil de atins. Fii cinstit cu tine însuţi şi ia-ţi angajamentul să obţii o imagine corectă a situaţiei în care te găseşti. Acesta este felul în care să faci planul acesta să funcţioneze *cu adevărat*.

Poţi juca doar mâna pe care o ai

Unul din bunii mei prieteni a avut de curând o reuniune cu un grup de prieteni din copilărie în apropiere de casa mea din Palm Beach. S-au strâns cu toţii să-şi sărbătorească aniversările de 50 de ani. Fuseseră împreună la grădiniţă şi locuiseră pe aceeaşi stradă până la finalul liceului, într-o suburbie Levitt49 cu case identice din Long Island, New York. Taţii lor erau cu toţii profesionişti sau deţineau propriile firme, mamele lor erau toate casnice; şi nivelurile veniturilor din gospodăriile lor erau foarte apropiate. Ce m-a uimit cel mai tare la aceste prietenii de-o viaţă era demografia. Pe parcursul anilor de formare, vieţile acestor prieteni au fost sincronizate, dar după ce au plecat la facultate, tinerii s-au împrăştiat în direcţii diferite:

Unul a ajuns să lucreze pe Wall Street pentru o instituţie financiară de vârf.

Altul a devenit fotograf, deschizându-şi un magazin de rame în Manhattan.

Altul a construit locuinţe pe cuprinsul statelor

Atlanticului mijlociu. Altul a deschis o afacere ca importator de vinuri de calitate şi de beri de marcă.

Altul a fost instruit ca inginer şi a lucrat pe un salariu de funcţionar de stat în Florida de Sud.

Când s-au strâns laolaltă, aceşti prieteni de o viaţă au schimbat impresii. În ciuda diferenţei dintre nivelurile de venit şi dintre conturile lor bancare, ei erau cu toţii fericiţi – nu fericiţi în exact aceleaşi feluri, desigur.

49 De la numele renumitului dezvoltator imobiliar american William Levitt (1907 – 1994) (*N. red.*)

dar fericiţi. Nevoile lor erau acoperite. La fel şi multe dintre speranţele şi visurile lor.

Prietenul meu le-a împărtăşit amicilor săi conceptele dintr-un manuscris preliminar al acestei cărţi. După câteva beri, conversaţia a trecut la bani şi şi-au adresat unul altuia aceeaşi întrebare la care ai răspuns şi tu în ultimul capitol: De cât de mulţi bani ar fi nevoie pentru a atinge siguranţa financiară sau pentru a-şi finanţa ieşirea la pensie? Cel de pe Wall Street s-a gândit că ar trebui să economisească cel puţin 20 de milioane de dolari pentru a-şi menţine actualul stil de viaţă fără să fie necesar să muncească. Fotograful din Manhattan s-a gândit că 10 milioane de dolari ar reuşi să-şi atingă scopul. Dezvoltatorul imobiliar s-a gândit că ar putea să se descurce cu 5 milioane de dolari, mai ales acum, când copiii săi terminaseră facultatea. Negustorul de vinuri se recăsătorise de curând. În ciuda faptului că aştepta cu braţele deschise un copil, el se baza pe o rezervă de bani de 2 milioane de dolari. Iar funcţionarul public, cel care fusese condiţionat să trăiască la nivelul posibilităţilor sale şi să se aştepte la o pensie sigură pentru tot restul vieţii, se gândea că poate să trăiască lipsit de griji odată ce începea să-şi primească pensia şi să colecteze drepturile de la Asigurările Sociale.

Care dintre aceşti prieteni era cel mai aproape de atingerea propriului obiectiv? Cine avea cifra corectă şi planul adecvat pus în funcţiune ca să îl ajute să ajungă acolo? Este o întrebare capcană, desigur. Răspunsul nu este determinat de bani. Nu „câştigi” cursa vieţii strângând cea mai mare grămadă de bani sau acumulând cele mai multe lucruri. Şi nu o câştigi nici obţinând un avans rapid şi ajungând prea uşor la linia de sosire.

Dar cum? Trăind în condiţiile impuse de tine – pe cât de bine şi din plin poţi, cât de mult poţi.

Creezi un plan care îţi satisface nevoile, care funcţionează pentru tine şi îl urmezi. Acesta este succesul, scurt şi la obiect. Dacă tot pui bani deoparte, concurând în mod constant cu perspectivele altora despre succes şi independenţă financiară şi încercând să realizezi un obiectiv care-ţi scapă, ai să rămâi în urmă şi să devii frustrat. Dacă alergi după obiectivul altcuiva, pierzi de asemenea. Nu contează cât de mult are vecinul tău, ce maşină conduce el sau unde-şi face vacanţa. Planul acesta este despre tine, numai despre tine şi despre nimeni altcineva.

„Ziua în care încetezi să te mai întreci este ziua în care ai câştigat întrecerea”. – BOB MARLEY

Iluzia avantajului

Ai urmărit vreeodată probele de atletism la Jocurile Olimpice? Este uşor să te uiţi la pistă chiar înainte ca arma de start să tragă şi să te întrebi cum se face că alergătorul poziţionat foarte în faţă pe culoarul exterior al pistei nu are un avantaj *uriaş*. La nivel intelectual, ştim că toţi alergătorii trebuie să alerge aceeaşi distanţă, dar vizual ochii noştri au tendinţa să ne inducă în eroare. Aşa-zisul avantaj se numeşte poziţionare în trepte şi are obiectivul să egaleze distanţele pe o pistă ovală. Într-o cursă de 400 m, există un interval de aproximativ şase metri care separă

fiecare alergător.

Dar, bineînţeles, toată lumea ştie că nu există niciun avantaj, fizic, când te afli departe în faţă spre exteriorul pistei sau departe în spate pe interior. Trebuie să alergi aceeaşi distanţă în ambele situaţii. Cu toate acestea, *aparenţa* avantajului poate să reprezinte un puternic atu psihologic. Oare tipul din faţă crede că are un avans? Asta îi oferă un plus de încredere sau poate îi răpeşte o fracţiune minusculă din energia sa? Oare tipul aflat departe „în spate" are impresia că este cel mai slab cotat – şi apoi aleargă un picuţ mai repede pentru a compensa?

Să ne întoarcem la cei cinci prieteni ai noştri, din perspectiva cuiva din exterior care priveşte înăuntru. S-ar putea să ai *impresia* că funcţionarul public este departe în spate, rămas în urmă pe teren şi s-ar putea să pară că directorul de pe Wall Street s-a pregătit singur pentru un finiş puternic, dar asta este o iluzie, nu realitatea. Nimeni nu se găseşte în faţă.

Nu există vreun *prim loc* sau vreun *ultim loc* aici. Viaţa nu este o competiţie. Adeseori, oamenii utilizează banii şi achiziţia de lucruri pentru a măsura unde se găsesc: cine are casa mai frumoasă, maşina mai tare, casa de vară în Hamptons. Dar adevărul este că nu putem prezice cât de mult vom trăi sau starea sănătăţii noastre pe măsură ce îmbătrânim. Realitatea este că nu contează de unde începem. Contează felul în care încheiem. Aici se pare că toţi aceşti prieteni de o viaţă se îndreptau în direcţia bună – *fiecare în condiţiile dictate de el, în timpul său propriu. Acesta este unul dintre motivele pentru care se simţeau atât de fericiţi cu vieţile lor*. Cu puţină disciplină şi prudenţă, fiecare dintre ei avea o şansă să câştige cursa pe care o începuseră împreună, cu atâta vreme în urmă, la grădiniţă.

Acelaşi lucru ţi se poate întâmpla şi ţie. Nu contează

unde te găseşti comparativ cu prietenii tăi, familia ta, colegii sau clienţii tăi. Tot ceea ce contează este călătoria ta personală. Este tentant să îi priveşti pe ceilalţi ca pe un etalon de comparaţie şi să te convingi pe tine însuţi că te afli departe în faţă, având aparenţa unui avans sau să te resemnezi în coada plutonului. Dar nu asta este ideea. Cursa vieţii este un maraton, nu un sprint. Singurul lucru pe care îl ai de făcut este să te concentrezi la drumul din faţa ta. Priveşte înainte. Creează-ţi propriul ritm. Continuă să mergi înainte. Şi apoi creează-ţi planul acela.

„Singura persoană pe care ar trebui să încerci să o depăşeşti este persoana care erai ieri". – ANONIM

Planul tău

Acum că ştii că singura ta competiţie este cu tine însuţi, a venit momentul să elaborezi un plan şi să creezi o schiţă financiară generală. Vestea bună este că tot ceea ce trebuie să faci este să răspunzi la şase întrebări în aplicaţia It's Your Money. Utilizând acel calculator al averii, vei avea o primă versiune a planului tău în câteva secunde. Dacă nu ai descărcat deja aplicaţia, iată linkul: www.tonyrobbins.com/masterthegame.

Cele şase întrebări sunt legate de două zone: unde te afli acum şi ce te-ai angajat să creezi mergând înainte. Cele câteva cifre de care ai nevoie pentru a răspunde pot fi obţinute din actele tale sau poate direct din memorie. S-ar putea să fie nevoie să-ţi faci câteva teme, dar majoritatea acestor cifre ar trebui să-ţi fie la îndemână – şi, dacă nu le poţi găsi acum pe loc, este în regulă să utilizezi aproximări rotunjite doar pentru a continua şi pentru a-ţi menţine elanul.

Utilizând aceste cifre, aplicaţia va crea un plan croit doar pentru tine, bazat pe variabilele pe care le determini *tu*: cum ar fi cu cât de mult te aştepţi să crească venitul tău, cât eşti de hotărât să economiseşti şi ce rată a

profitului te aştepţi să obţii la investiţiile tale. Poţi fi conservator sau agresiv cu estimările tale – sau poţi calcula cifrele în ambele feluri şi te poţi hotărî la o soluţie de compromis. Şi partea frumoasă aici este că după ce surprinzi aceste cifre, aplicaţia va face treaba pentru tine. Vei avea o schiţă generală adevărată pentru viitorul tău financiar, un plan clar de urmat.

Alege-ţi propria ta aventură

Calculatorul de avere din aplicaţia pe care tocmai ai descărcat-o este un dispozitiv pe care eu l-am utilizat timp de mai bine de trei decenii în work-shopurile şi în seminarele mele. Este simplu şi flexibil şi a ajutat milioane de oameni să creeze planuri financiare care funcţionează pentru ei. Este clădit pe o serie de presupoziţii conservatoare, dar tu eşti liber să intri şi să schimbi presupoziţiile acelea dacă vrei. Le poţi face mai conservatoare sau mai agresive. Tu deţii controlul, aşa că introdu cifre care se potrivesc cu stilul tău de viaţă, realitatea ta actuală şi visurile tale viitoare.

Dacă nu-ţi place imaginea care ţi se schiţază, te poţi juca cu cifrele tale şi poţi alege un drum diferit spre libertate financiară. În restul acestei secţiuni, vom lucra împreună ca să-ţi oferim paşii specifici pentru a-ţi accelera planul şi pentru a-i asigura succesul. Primul plan pe care îl trasezi nu este nimic mai mult de atât: prima ta muşcătură din măr. După aceea, îl vom lua şi îi vom aduce îmbunătăţiri semnificative în paginile care urmează.

Câteva lucruri pe care să le ai în vedere înainte să începem:

Unul dintre cei mai mari factori va fi rata impozitului nostru, care este radical diferită pentru fiecare dintre noi. Această carte este citită de oameni din întreaga lume, aşa că, în loc să o facem complexă, noi am simplificat-o. Indiferent unde trăieşti, în paginile care urmează vei

învăţa să utilizezi instrumentele din ţara ta care îţi oferă cea mai mare eficienţă fiscală. Oriunde se poate, vrei să utilizezi conturi cu avantaje la impozitare pentru a-ţi acumula averea pentru a genera o rată netă a profitului mai mare.

Acest calculator îţi va arăta apoi trei potenţiale scenarii, cu diferite rate anuale ale profitului pentru fiecare plan: 4%, 5, 5% şi 7%. Un plan conservator, un plan moderat şi un plan agresiv. Aceste rate sunt rate ale profitului după impozitare. Unii ar putea să găsească aceste cifre prea conservatoare sau prea agresive; repet, tu le poţi regla la orice cifre vrei.

Cum am ajuns noi la aceste cifre? La capătul superior, dacă priveşti la standardul impus de organizaţia Charles Schwab, aceasta îţi va spune că 10% este un profit agresiv. Profitul agresiv al aplicaţiei noastre este de 7%. De ce diferenţa de trei puncte? Schwab a arătat că pe parcursul ultimilor 40 de ani, din 1972 până în 2012, piaţa s-a situat la o medie de 10%. Dar calculatorul nostru presupune aproximativ 30% ca impozite, ceea ce aduce cifra la puţin sub 7%. În Statele Unite, ratele de impozitare pentru investiţiile pe termen lung sunt de doar 20%, nu de 30% – aşa că aplicaţia noastră este agresivă pe partea de impozitare. De asemenea, aminteşte-ţi că dacă investeşti printr-un vehicul cu impozitare amânată ca un 401 (k), un IRA sau o anuitate, tu amâni impozitele. Aşa că dacă ai avea un profit de 10% (ca în exemplul cu Schwab), tu vei continua să capitalizezi la 10% – fără să îţi fie perceput vreun comision până la retragere. Noi ne folosim de profiturile noastre reduse de 4%, 5.5% sau 7% pentru a furniza un amortizor pentru greşeli sau pentru cazul în care profiturile viitoare nu reuşesc să atingă ţinta agresivă la care ai sperat tu.50

50 La momentul acestei scrieri, ratele dobânzilor au

fost ţinute în frâu pentru o perioadă prelungită de timp. Cu toate acestea, aplicaţia va fi actualizată dacă şi când ratele dobânzilor vor creşte. Poţi de asemenea în orice moment să introduci orice rată a profitului care se potriveşte cel mai bine circumstanţelor tale şi obiectivelor realiste pentru rentabilitatea unei investiţii. (N.a.)

La capătul inferior, sau în latura conservatoare, dacă priveşti spre Vanguard, aceasta utilizează un profit de 4% după impozitare. Dar noi privim lucrurile puţin diferit. Majoritatea americanilor care au bani de investit fac asta prin 401 (k)-ul lor, IRA-ul sau 401 (k)-ul Roth. Care este cea mai bună opţiune? Noi îţi recomandăm să optezi pentru un Roth (sau echivalentul din ţara ta), cu excepţia cazului în care eşti cu adevărat sigur că impozitele tale vor fi mai scăzute în viitor. (Norocosule!) Guvernele de peste tot, şi mai ales din Statele Unite, au cheltuit bani pe care nu îi au. Cum au de gând să-i plătească înapoi? Crescând impozitele. Aşa că deşi nimeni nu ştie sigur dacă impozitele vor creşte sau vor scădea, eu aş paria că vor creşte. Într-un Roth, profiturile tale vor fi 100% ale tale, ceea ce înseamnă că dacă ai un profit de 7%, păstrezi toţi cei 7% – niciun procent din creşterea investiţiilor tale nu va ajunge la omul cu impozitele. Dacă obţii un profit de 10%, păstrezi toţi cei 10%.

Acesta este motivul pentru care am proiectat astfel calculatorul de avere. Îţi oferă flexibilitatea de a te gândi la profituri într-o abordare netă (după impozitare). Tu proiectezi planul cu ceea ce crezi că este cel mai adecvat pentru obiectivele tale de planificare.

Acest calculator de avere este gândit să-ţi ofere rapid o idee despre felul în care alegerile diferite îţi vor influenţa timpul necesar pentru a obţine Siguranţa, Vitalitatea sau Independenţa Financiară. După ce găseşti un plan de bază care să-ţi placă, poţi obţine, de asemenea, şi precizie. Aşa

cum am amintit anterior, Stronghold (www.Stronghold Financial.com) are o platformă tehnologică care să conecteze toate conturile tale de investiţii. Îţi va oferi feedback imediat despre cât a fost rata efectivă a rentabilităţii investiţiilor tale în trecut. (Majoritatea oamenilor nu au habar!) Îţi va arăta anii cu cele mai bune rezultate, anii cu cele mai proaste rezultate şi în cât de mulţi ani ai înregistrat pierderi. Îţi va arăta de asemenea cât de mult plăteşti cu adevărat în comisioane, astfel încât să cunoşti impactul real asupra viitoarelor tale economii. Încearcă asta, dacă vrei, după ce îţi vei fi terminat planul de bază în aplicaţie.

Bineînţeles, prin aplicaţie, cifrele şi planurile tale sunt complet în siguranţă şi îţi rămân accesibile oriunde te duci, pe orice dispozitiv. Îţi poţi schimba profiturile în orice moment, poţi schimba cât de mult eşti dispus să economiseşti şi poţi observa impactul în câteva clipe.

Una dintre cele mai puternice modalităţi prin care să accelerezi ritmul în care îţi realizezi obiectivele financiare – şi cea mai uşoară pe care o ştiu – este să implementezi planul Economiseşte mai mult de mâine, care a ajutat peste 10 milioane de americani să-şi crească economiile aşa cum nici nu crezuseră vreodată că ar fi posibil. Îţi aminteşti cum funcţionează din capitolul 1.3, „maşina ta de bani”? Tu te angajezi să iei automat un procent din orice mărire de salariu pe care o primeşti în viitor şi să o adaugi la propriul Fond al Libertăţii.

Deci, spre exemplu, să zicem că economiseşti 10% din venitul tău curent pentru propriul Fond pentru Libertate: investeşti, dar vrei să găseşti o modalitate de a-ţi accelera planul. Angajându-te faţă de planul Economiseşte Mai Mult Mâine, data viitoare când obţii o creştere de 10%, 3% ar merge spre propriul Fond pentru Libertate şi restul de 7% în plus ar fi disponibil astăzi

pentru îmbunătăţirea stilului tău de viaţă. Fă asta de trei ori în următorul deceniu şi ai putea să economiseşti până la 19% – aproape dublu faţă de cât pui deoparte astăzi – şi fără vreo pierdere pentru tine, pentru că totul se bazează pe viitorul venit suplimentar. Asta va face o diferenţă uriaşă în viteza cu care îţi poţi atinge visurile financiare.

Pentru a profita, dă pur şi simplu click pe opţiunea Economiseşte Mai Mult Mâine din aplicaţie. O ultimă menţiune: am scos de asemenea valoarea casei tale din ecuaţie. Acum, aşteaptă puţin, înainte să ţipi şi să zbieri. Da, ştiu, pentru mulţi dintre voi, este cea mai mare investiţie deţinută. Dacă vreţi să o adăugaţi înapoi, puteţi face asta, dar eu am scos-o astfel încât să aveţi încă un tampon de amortizare conservator. De ce? Pentru că vei avea mereu nevoie de o casă în care să locuieşti. Nu vreau ca tu să verifici cifrele acestea şi să generezi un plan care se *bazează* pe valoarea casei tale de a genera venit. Îţi poţi vinde casa peste zece ani şi poţi obţine un câştig semnificativ. Sau ai putea să rămâi în casa ta pentru tot restul vieţii tale sau s-ar putea să fie nevoie să faci restructurări şi să încasezi câteva din investiţiile tale ca să te ajute să achiţi o cheltuială neaşteptată. Indiferent ce se petrece, planul tău este proiectat să te menţină la suprafaţă indiferent de ceea ce îţi rezervă situaţia căminului tău.

De ce toate aceste amortizoare încorporate în sistem? Pentru că vreau ca aceste cifre să fie reale pentru tine – nu doar reale *în clipa asta*, ci reale de-a lungul timpului, contra oricărui număr de evenimente din lumea reală care te pot da înapoi. Vreau să atenuez lovitura în cazul în care te abaţi de la curs. Dar vreau de asemenea ca tu să-ţi depăşeşti propriile aşteptări. Cel mai mult dintre toate, vreau ca tu să ştii cu o claritate şi o certitudine absolute că proiecţiile pe care le generăm împreună sunt

realmente accesibile.

Eşti pregătit să treci la treabă? Deschide-ţi aplicaţia!

„Când privesc spre viitor, îmi apare atât de strălucitor, încât îmi arde ochii”. – OPRAH WINFREY

Bătăi de tobe, vă rog…

Acum, eu ştiu că ai să vrei să treci direct la treabă, să apeşi Enter şi să stai liniştit în timp ce aplicaţia îţi spune cum se va desfăşura restul vieţii tale. Dar, de fapt, ideea este alta. Adevărata valoare a acestui pas următor este să-ţi arate ce există în exterior: ce este realist, ce este posibil, la ce merită să visezi şi pentru ce merită să lupţi. Îţi permite să încerci diferite rezultate finale şi să te joci cu câteva variabile dacă vrei să creezi o imagine diferită sau să produci un rezultat diferit. Pe termen scurt, îţi oferă un plan adevărat pe care să-l urmezi – o schiţă generală pentru viitorul tău financiar.

Gândeşte-te la asta ca la instructorul tău financiar personal. Ia cifrele tale „reale” – economiile tale, venitul tău – şi calculează cât vor valora acestea bazându-se pe o serie de venituri anticipate. Nu-ţi face încă griji pentru strategiile *specifice* de investiţii. Ne vom ocupa de acestea în secţiunea a 4-a, dar este important să-ţi formezi o idee despre felul în care pot să se înmulţească banii tăi după ce încep să lucreze pentru tine.

Nu uita, nu ne focalizăm aici pe *unde* sau *cum* îţi vei investi banii. Acest exerciţiu este o ocazie de a prognoza – *de a privi în globul de cristal al posibilităţilor*. Cum ar arăta viitorul tău dacă ai putea să realizezi profituri de 6% la investiţiile tale. Dar la 7% sau peste? Cât de mulţi bani ai avea după 10 ani? După 20? Dar dacă ai reuşi cumva să obţii potul cel mare şi ai găsit o cale de a genera câştiguri de 9% sau de 10%? Aminteşte-ţi, doar unul dintre portofoliile cu alocări de active de care vei afla în capitolul 5.1 „De neînvins, de nescufundat, de necucerit: Strategia

„Orice vreme”, a realizat o rată medie de puţin sub 10% de-a lungul ultimilor 33 de ani şi a pierdut bani doar de patru ori (şi una dintre pierderi a fost de doar 0, 03%)! Aşa că există o mulţime de posibilităţi după ce te informezi în legătură cu felul în care acţionează investitorii de top.

Aşa că joacă-te cu cifrele până găseşti unele potrivite pentru tine – în care să ai o doză sănătoasă de încredere. Doar câteva minute din timpul tău şi vei şti ce îţi vor aduce economiile tale cu puterea capitalizării, la diferite rate de rentabilitate.

„Doar primul pas este dificil”. – MARIE DE VICHY-CHAMROND

Felicitări pentru realizarea primului tău plan. Eşti entuziasmat de rezultate? Îngrijorat? Nemulţumit? Sau încurajat? De-a lungul anilor, lucrând cu nenumărate persoane din toată lumea, am observat că rezultatele lor au tendinţa să le plaseze în una din următoarele trei categorii:

1. Cei care sunt tineri şi au datorii, care se întreabă cum vor obţine vreodată siguranţa financiară. Partea frumoasă este că află că o pot obţine!

2. Cei care cred că se află la decenii distanţă de siguranţa financiară şi sunt surprinşi – sau, mai bine zis, şocaţi – să afle că sunt doar la o aruncătură de băţ distanţă: cinci, şapte, zece ani maxim. De fapt, mulţi se află *deja* acolo, doar că nu o ştiu.

3. Cei care au început târziu şi se tem că nu vor putea să recupereze niciodată terenul pierdut.

Dă-mi voie să-ţi împărtăşesc exemplele altor persoane cu care am lucrat în situaţii similare şi să-ţi arăt cum s-au încheiat planurile lor – cum au obţinut Siguranţă şi Vitalitate Financiară; chiar Independenţă şi Libertate.

©2006 FLORIDA TODAY
caglecartoons.com
JEFF PARKER
jparker@flatoday.net
SĂ TE MUȚI ÎNAPOI ACASĂ?!...COPIII DIN ZIUA DE ASTĂZI SUNT ATÂT DE LENEȘI ȘI DE IRESPONSABILI! EU ȘI MAMA TA AM PORNIT LA DRUM FĂRĂ NIMIC!
DATORIA DE CINCI CIFRE A ÎMPRUMUTULUI DIN STUDENȚIE
20 AND 30 SOMETHINGS
CREDEȚI-MĂ! MI-AR FI PLĂCUT SĂ PORNESC LA DRUM FĂRĂ NIMIC!...

Ajunşi la vârsta adultă, dar achitând în continuare împrumuturile din studenţie…

Să începem cu cineva tânăr, care are datorii. La fel ca mulţi alţi membri ai generaţiei Y din ziua de azi, Marco a absolvit facultatea cu o datorie grasă. În calitate de inginer în vârstă de 33 de ani care câştigă o sumă respectabilă de 75.000 de dolari pe an, el plătea în continuare 20.000 pentru împrumuturile din studenţie. Ca atât de mulţi americani, Marco simţea că datoria sa îi consuma viaţa – credea că urma să plătească la ea pentru totdeauna (şi probabil că aşa ar fi făcut, dacă ar fi achitat doar ratele minime). Marco se aştepta, totuşi, ca salariul său să crească, încet dar constant, cu procente cuprinse între 3% şi 5% pe an. După ce am lucrat împreună la un plan nou pentru Marco, am alocat 5% din venitul său pentru achitarea împrumuturilor sale din studenţie. Şi

Marco a alocat 3% din fiecare din creşterile sale viitoare pentru propriul Fond pentru Libertate.

Ce i-a oferit acest plan nou? Ce crezi despre o viaţă eliberată de datorii în şapte ani! În plus, după ce scăpa de datorii, Marco urma să poată lua acei 5% şi să-i redirecţioneze spre economiile sale pentru a-şi creşte şi capitaliza propriul Fond pentru Libertate. Cu aceste economii şi cu planul de investiţii, Marco putea să ajungă la Siguranţă Financiară în 20 de ani. Acest interval de timp ar putea părea lung, dar el va avea doar 53 de ani la vremea aceea. Şi doar şapte ani mai târziu, la 60 de ani, Marco ar putea să atingă Independenţa Financiară – cu cinci ani de zile mai devreme decât a visat vreodată să iasă la pensie, cu un venit anual mai mare decât şi-ar fi închipuit vreodată! De la grijile pe care şi le făcea că nu avea să-şi achite *niciodată* împrumuturile din studenţie, Marco a ajuns să privească spre un viitor al independenţei financiare adevărate. Încă şi mai bine, în decurs de 5 ani, până să atingă vârsta de 65 de ani, cu toată creşterea financiară şi cu suplimentul adăugat de la Asigurările Sociale, Marco ar experimenta de fapt definiţia sa a Libertăţii Financiare – o perspectivă absolut de neînchipuit pentru el înainte să-şi deruleze noul plan. Aminteşte-ţi, el a început călătoria asta fără vreun activ şi cu nimic altceva decât datorii!

Dacă pare prea frumos ca să fie adevărat… s-ar putea să fie adevărat

Apoi avem cea de-a doua categorie de oameni: cei care aruncă o privire la planul lor şi se gândesc că ceva trebuie să fie în neregulă. Calculatorul lor nu funcţionează! Ei văd că Vitalitatea sau Independenţa Financiară îşi face apariţia prea repede. „Nu este posibil să ajung acolo atât de rapid”, îşi spun ei. „Nu pot să obţin Independenţa Financiară în cinci, şapte sau opt ani. Asta-i o nebunie!” În

mintea lor, ei mai au 20 sau 30 de ani buni de lucru din greu şi zile de muncit pe brânci înaintea lor. Unde este hiba? Cum este asta cu putinţă?

Este cu putinţă pentru că cifra pe care o aveau în minte – eticheta aceea cu 10 milioane de dolari sau 20, 30 de milioane – era complet greşită. Nu avea nimic de-a face cu realitatea. Era pur şi simplu o cifră himerică care reprezenta cât se *gândeau* ei că au nevoie pentru a fi independenţi financiar, nu cât le trebuia în realitate.

Katherine, o femeie care participase la unul dintre seminarele mele Wealth Mastery, este un exemplu grozav. Ea era o femeie de afaceri experimentată care avea nevoie de 100.000 de dolari pe an pentru a fi în siguranţă din punct de vedere financiar – o cifră mare după standardele multor persoane, dar nu după al ei. Pentru a obţine Independenţa Financiară, ea ar fi avut nevoie de 175.000 de dolari pentru a-şi menţine actualul stil de viaţă fără să muncească. Katherine a presupus că urma să aibă nevoie de peste 20 de ani pentru a ajunge acolo.

Vrei să ştii ce s-a întâmplat când şi-a calculat cifrele cu echipa mea? Primul lucru pe care l-au scos la iveală a fost că actuala sa afacere obţinea peste 300.000 de dolari pe an ca profit net şi creştea cu aproape 20% anual. Cu ajutorul echipei mele şi cu puţină cercetare, ea a descoperit că îşi putea vinde astăzi afacerea pentru o sumă reprezentând de şase ori profiturile ei actuale, sau un total de 1, 8 milioane de dolari. Ce înseamnă asta?

Ei bine, dacă îşi vindea afacerea pentru 1, 8 milioane de dolari şi apoi primea un profit de 5%, venitul ei anual din investiţii ar fi fost de 90.000 de dolari pe an. Ea avea deja alte investiţii care îi aduceau peste 10.000 de dolari pe an, deci, cu un venit anual de 100.000 de dolari, ghici ce: *Katherine este în siguranţă din punct de vedere financiar chiar acum*!

Katherine a fost uluită – dar şi confuză. Ea mi-a spus: „Dar Tony, eu nu vreau să-mi vând afacerea chiar acum!” I-am răspuns că nu o încurajam să vândă şi nici nu trebuia să o facă. Dar trebuia să se declare victorioasă şi să-şi dea seama că este în siguranţă din punct de vedere financiar chiar azi. De ce? Pentru că are activele pentru a produce venitul de care are nevoie chiar acum. Şi mai exaltant era faptul că, la actuala viteză de creştere a afacerii sale de 20% pe an, ea avea să-şi dubleze afacerea în următorii trei ani şi jumătate. Şi chiar dacă actuala sa rată de creştere ar fi înjumătăţită la doar 10% pe an, în şapte ani afacerea ei ar valora 3, 6 milioane de dolari. Dacă vinde în acel stadiu (3, 6 milioane de dolari x 5% = 180.000 de dolari venit anual fără să lucreze), în trei ani şi jumătate până la şapte ani, Katherine va fi independentă financiar. Nu în 20 de ani! Şi asta fără să mai facă nicio altă investiţie, de niciun fel!

Apropo, unul dintre lucrurile pe care le arăt proprietarilor de afaceri în programul meu de Business Mastery este un set de strategii puţin cunoscute care îţi permit să vinzi o porţiune (sau chiar o majoritate semnificativă) din afacerea ta şi să continui să o conduci, să o controlezi, să o îndrumi şi să profiţi de pe urma ei. Asta îţi dă posibilitatea să obţii o creştere mare a fluxului de numerar pentru a-ţi asigura Libertatea Financiară astăzi, în timp ce ai parte în continuare de plăcerea şi de împlinirea de a dezvolta afacerea pe care o iubeşti.

Poţi să iei foarte târziu startul *a* şi să câştigi chiar şi aşa *a a a a*

Să revenim la povestea prietenei mele Angela. Angela este în multe feluri numai comună nu dar, dintr-o perspectivă financiară, ea reprezintă americanul de rând. Angela are 48 de ani. Cum a dus o viaţă tipică unui spirit liber, călătorind şi navigând în jurul lumii, ea nu a

economisit sau investit niciodată toată viaţa ei. După ce a terminat secţiunea 1, ea s-a angajat acum să economisească 10%, dar încă se confruntă cu o dificultate majoră: ea începe târziu în timpul jocului. (După cum s-a exprimat ea: „Am aproape cincizeci de ani!”) Ea are mai puţin timp să exploateze puterea capitalizării.

Atunci când Angela a calculat pentru prima dată de cât venit ar avea nevoie pentru Siguranţă Financiară, cifra ei s-a ridicat la 34.000 de dolari pe an. Pentru Independenţă Financiară, ea ar avea nevoie de 50.000 de dolari. La prima vedere, cifrele pe care le-a obţinut au încântat-o. Nu aveau şapte zero-uri şi simţea că le putea înţelege. Cu toate acestea, din perspectiva timpului necesar, acele cifre au adus-o înapoi cu picioarele pe pământ. Începând târziu în viaţă şi economisind doar 10% din venitul său reprezenta un plan în care Angelei i-ar fi trebuit 24 de ani pentru a ajunge la Siguranţă Financiară – dacă ar fi avut 41 de ani, acesta ar fi fost un mare câştig. Ea ar fi realizat-o până la 65 de ani, dar din moment ce începea mai târziu, Angela ar fi avut 72 de ani atunci când ar fi obţinut Siguranţa Financiară. Desigur, era un viitor mai atractiv decât dacă nu ar fi iniţiat planul şi ea era bucuroasă să ştie că *ar putea* să ajungă acolo. Dar nu era grozav de încântată de drumul lung şi lent care-o aştepta.

Deci, ce am putea face pentru a accelera acel obiectiv? *Cum ar putea Angela să ajungă mai repede la Siguranţă Financiară*? O cale ar fi fost aceea de a-şi mări economiile şi de a le investi. Ea economisea deja 10%. Cum nu mai economisise niciodată în trecut, 10% părea o cifră uriaşă, dar angajându-se faţă de planul Economiseşte Mai Mult Mâine, ea putea să economisească fără strădanii mai mult atunci când primea măriri şi putea să-şi accelereze planul. O altă modalitate prin care să grăbească puţin lucrurile era să-şi asume puţin mai mult risc şi să-şi

crească rata profitului la 7% sau mai mult. Desigur, riscul crescut putea să aducă cu sine mai multe pierderi. Dar s-a dovedit că exista o soluţie încă şi mai simplă pe care o trecusem cu vederea.

Din fericire pentru Angela, ea mai avea încă un glonţ pe ţeavă. Ea lăsase pe dinafară o parte uriaşă din veniturile viitoare, una pe care numeroşi oameni neglijează să o includă în planificarea lor financiară: Asigurările Sociale.

Angela, având deja 48 de ani, era la doar 14 ani distanţă de încasarea Asigurărilor Sociale la o rată redusă şi la 17 ani distanţă de obţinerea beneficiului integral. Ea se califica să încaseze 1250 de dolari pe lună după ce împlinea 62 de ani sau aproximativ 15.000 de dolari pe an. Aşa că acei 34.000 de dolari pe an ca venit de care avea nevoie pentru Siguranţă Financiară au scăzut brusc la 19.000 de dolari. De data asta, când am examinat cifrele în aplicaţie, ea a scăzut un deceniu întreg din intervalul său de timp. În loc să ajungă la Siguranţă Financiară la 72 de ani, ea urma să ajungă acolo la 62! Angela urma să fie în siguranţă din punct de vedere financiar în 14 ani şi era în culmea fericirii. Ea urma să aibă acum un venit suficient astfel încât să nu mai fie nevoie să mai muncească vreodată pentru a-şi plăti ipoteca, utilităţile, mâncarea, transportul şi asigurarea elementară de sănătate – un adevărat sentiment de libertate pentru Angela.

Imposibilul a devenit posibil. Şi ghici ce altceva s-a mai întâmplat? După ce Angela şi-a dat seama că siguranţa financiară era la îndemâna ei, ea a luat emoţia aceea, încântarea aceea, elanul acela şi a zis: „Hei, hai să ducem lucrurile ceva mai departe. Dacă pot să ajung la Siguranţă Financiară până la şaizeci şi doi de ani, hai să aruncăm o privire la Independenţa Financiară. Voi găsi o modalitate de a deveni independentă financiar nu la şaptezeci sau

optzeci de ani, ci la şaizeci de ani!” Şi cifra ei pentru a obţine Independenţa Financiară? Era de 50.000 de dolari – cu doar 16.000 de dolari mai mult pe an decât venitul de care urma să aibă nevoie pentru Siguranţă Financiară.

Angela a făcut încă un pas. După ce a citit capitolul 3.6, „Câştigă profituri mai bune şi accelerează-ţi marşul spre victorie”, ea a găsit încă o modalitate pentru a-şi accelera planul. Angela a fost dintotdeauna extrem de interesată să deţină proprietăţi imobiliare care să-i aducă un venit şi a învăţat câteva modalităţi simple de a investi în locuinţe pentru vârstnici (sau facilităţi pentru trai asistat) care sunt disponibile prin trusturi de investiţii imobiliare publice şi private. (Am vorbit despre acestea în secţiunea a 4-a.) Vom sublinia mai multe detalii mai târziu în carte, dar pe scurt, facilităţile de locuire pentru vârstnici reprezintă un fel de a deţine proprietăţi imobiliare care generează venit şi sunt de asemenea legate de ceea ce eu numesc o „inevitabilitate demografică”: un val de 76 de milioane de Baby Boomeri care îmbătrânesc şi care vor avea nevoie să utilizeze aceste facilităţi. Investind 438 de dolari pe lună (sau 5265 de dolari pe an) pe parcursul următorilor 20 de ani, şi presupunând că ea reinvesteşte venitul pentru creştere capitalizată, ea va acumula 228 572 de dolari. (Notă: asta presupune un venit/un dividend de plată de 7%, reprezentând rata actuală a numeroase trusturi de investiţii în imobiliare care găzduiesc vârstnici.)

Suma pe care o va acumula va genera un venit de 16.000 de dolari (presupunând o plată a venitului de 7%) şi nu va trebui să se atingă de capitalul său iniţial decât dacă ea vrea asta! Un ultim beneficiu uriaş? Angela nu trebuie să plătească impozit pe venit pentru tot venitul care îi este plătit datorită deducerilor fiscale pentru depreciere.

Marco, Katherine şi Angela sunt oameni în carne şi oase, exact ca mine şi ca tine. Planul tău este de asemenea

realizabil şi, la fel ca ei, s-ar putea să ajungi acolo mai repede decât crezi. Nu lăsa ca primul plan pe care l-ai rulat pe aplicaţie să fie cel definitiv. Gândeşte-te la el ca la punctul tău de început pentru a-ţi împlini visurile. În capitolele viitoare, îţi vom arăta cinci feluri de a accelera procesul acesta şi de a ajunge acolo încă şi mai repede.

„Zmeiele se ridică la înălţimi contra vântului, nu ajutate de el". – WINSTON CHURCHILL

Indiferent dacă eşti entuziasmat de cifrele pe care le-ai obţinut la planul tău sau dacă eşti dezamăgit de drumul lung care te aşteaptă, fă-ţi curaj – dezamăgirea nu este întotdeauna un lucru rău. Funcţionează adeseori ca un mare şut în partea dorsală care te împinge să creezi o schimbare de proporţii. Nu uita, nu condiţiile, ci *deciziile* sunt cele care ne determină viaţa. Dezamăgirea ne poate motiva sau ne poate înfrânge. Eu am ales să fiu motivat de ea – şi sper ca tu să adopţi acelaşi punct de vedere. Majoritatea oamenilor nici măcar nu ajung în punctul acesta în planificarea lor, de teama decepţiei pe care se tem că o vor resimţi după ce îşi fac calculele. *Dar tu ai acceptat provocarea şi promisiunea acestei cărţi, aşa că tu nu eşti ca majoritatea oamenilor*. Ai ales să fii unul dintre cei puţini, nu unul dintre cei mulţi.

Îmi amintesc în detaliu o excursie prin Nantucket şi Martha's Vineyard, cu ocazia zilei de 4 iulie, pe care am făcut-o cu mai bine de 20 de ani în urmă, împreună cu bunul meu prieten Peter Guber şi cu un grup de directori de vârf din industria filmului. Ne aflam pe iahtul privat al lui Peter şi câţiva dintre mogulii aceştia povesteau cum au câştigat 20, 25 de milioane de dolari pentru un singur film în anul acela. Eu am rămas cu gura căscată – cifrele acelea m-au uluit pur şi simplu. Eu, la cei 30 de ani ai mei, credeam că mă descurc destul de bine – asta, până să-mi petrec timpul pe punte cu un grup de magnaţi din

cinematografie. Tipii aceştia aveau un stil de viaţă nebunesc şi nu am avut nevoie de prea mult timp pentru a fi sedus de ideea a ce însemnau toate astea.

Experienţa aceasta m-a zdruncinat, dar m-a făcut de asemenea să-mi pun o întrebare diferită: Ce *voiam* să creez în realitate în viaţa mea? Şi era posibil să ajung vreodată acolo? La momentul acela, nu am putut vedea nicio modalitate prin care aş fi putut adăuga suficientă valoare pentru alte fiinţe umane prin talentul meu principal de a instrui pentru a crea vreodată nivelul acela de Libertate Financiară.

Desigur, eram absolut nedrept, comparându-mă pe mine însumi şi nivelul meu de împlinire cu bărbaţii respectivi. Eu aveam 30 de ani; Peter şi prietenii săi producători de filme aveau cu toţii între 50 şi 60 de ani. Peter se afla la apogeul carierei sale; eu abia o începeam pe a mea. El avea un palmares de 52 de nominalizări la Oscar şi o mulţime de succese hollywoodie-ne. Sigur, eu îmi clădeam o reputaţie şi conduceam o afacere de succes – şi schimbam vieţi – dar între succesul financiar al lui Peter şi al prietenilor săi şi succesul meu financiar era o distanţă de ani lumină. Şi, în felul acesta, pe măsură ce mă comparam pe mine cu tipii aceştia de pe vas, am făcut ce fac pe nedrept atât de mulţi oameni: mi-am făcut singur reproşuri pentru că nu mă aflam la acelaşi nivel de împlinire.

Dar frumuseţea acelui moment, a acelei zile, a fost că m-am plasat într-un mediu nou şi straniu şi ceva din interiorul meu s-a schimbat. Era atât de departe în afara zonei mele de confort. M-am simţit ca şi când locul meu nu era acolo – ca şi cum nu meritam să mă aflu acolo. Te-ai simţit vreodată aşa? Este uimitor ce ne vor face minţile noastre dacă nu le controlăm în mod conştient.

Şi, cu toate acestea, contrastul este un lucru frumos.

Când ajungi în preajma unor oameni care joacă jocul vieţii la un nivel mai înalt, devii fie deprimat, fie înfuriat, fie inspirat. În ziua aceea mi-am dat seama că nu vreau un iaht, dar am fost inspirat să-mi îmbunătăţesc jocul. Mi-am dat seama că puteam să fac, să dăruiesc şi să fiu mult mai mult. Lucrurile cele mai bune erau încă în viitor. În plus, mi-am dat seama cât de incredibil de valoros era să mă simt nelalocul meu în momentul acela din viaţa mea; să mă plasez singur într-un mediu în care nu aveam sentimentul că deţin controlul sau că sunt superior.

Bineînţeles, Peter nu avea asemenea gânduri. El pur şi simplu îşi ducea nişte prieteni dragi într-o călătorie de 4 iulie ca un dar din dragoste! Dar ceea ce a făcut el în realitate a fost să-mi arate o lume cu posibilităţi nelimitate. Datorită acelei experienţe, adevărul s-a trezit în mine. Mi-a devenit clar că aveam realmente capacitatea de a crea orice îmi puteam închipui. Poate că nu voiam să am aceleaşi obiecte luxoase, dar eram al dracului de sigur că voiam să am aceleaşi tipuri de alegeri pentru familia mea. Astăzi, la 50 şi ceva de ani, acele viziuni imposibile au devenit o simplă reflecţie a realităţii în care trăiesc acum. Şi *tot* nu-mi doresc un iaht!

Să fim înţeleşi. Nu este vorba de bani. Este vorba despre alegere; despre libertate. Este vorba despre a putea să-ţi trăieşti viaţa în condiţiile impuse de tine, nu de altcineva.

Nu te plânge.

Nu spune că nu poţi.

Nu inventa o poveste.

În schimb, *ia o decizie* acum!

Găseşte-ţi darul şi livrează-l la cât mai mulţi oameni cu putinţă.

Dacă devii mai puternic, mai deştept, mai plin de compasiune sau mai competent, atunci obiectivul tău este

unul care merită.

Unul dintre cei mai timpurii mentori pe care i-am avut, Jim Rohn, m-a învăţat mereu: „Ceea ce obţii nu te va face niciodată fericit; ceea ce devii te va face foarte fericit sau foarte trist”. Dacă în fiecare zi faci doar un mic progres, vei simţi bucuria care însoţeşte dezvoltarea personală. Şi asta conduce spre probabil una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat despre obiective mari şi realizare.

Majoritatea oamenilor supraestimează ce pot să facă într-un an şi subestimează masiv ce pot să realizeze într-un deceniu sau două.

Adevărul este că: tu nu eşti un gestionar de împrejurări, tu eşti arhitectul experienţei vieţii tale. Doar pentru că un lucru nu se află în prim-plan sau nu este în raza de acţiune, nu subestima forţa acţiunilor corecte executate fără încetare.

Cu puterea capitalizării, ceea ce pare imposibil devine posibil. Chiar acum, indiferent că îţi place planul tău financiar sau îl deteşti, sau indiferent dacă eşti entuziasmat sau ţi-e teamă, hai să îl facem mai puternic împreună. Hai să-l accelerăm uitându-ne la cele cinci elemente care îl pot grăbi.

CAPITOLUL 3.3

Accelerează lucrurile: 1. Economiseşte mai mult şi investeşte diferenţa

MM M

„Dacă totul pare să fie sub control, nu mergi suficient de repede”. – MARIO ANDRETTI

Felicitări: tocmai ai făcut un pas uriaş spre Libertatea Financiară! Majoritatea oamenilor nu-şi fac timp să-şi analizeze situaţia financiară completă şi să creeze un plan. Şi în cazul celor care o fac, asta stârneşte tot felul de emoţii. E ceva important, terifiant. Am trecut

prin asta, înţeleg. Dar acum că ai făcut-o, ia o pauză pentru a-ţi savura victoria. Şi întreabă-te asta: Ce crezi de fapt despre planul tău? Te simţi bine în legătură cu viitorul tău şi al familiei tale – eşti încântat să-ţi dai seama că visurile tale financiare sunt mai aproape decât ţi-ai imaginat? Sau este înspăimântător să te gândeşti că s-ar putea să nu ajungi niciodată unde ţi-ar plăcea să fii – eşti atât de înglodat în datorii încât începi să te întrebi dacă vei reuşi *vreodată* să scapi de sacul fără fund în care arunci bani?

Indiferent unde te afli, este în regulă. Ai străbătut un drum lung, ai depăşit obstacole mari şi nu mai există cale de întoarcere. Şi acum că ai învăţat să mergi, ca să zicem aşa, hai să te învăţăm să alergi. Obiectivul acestor minicapitole care urmează este să te facă să te gândeşti la cum să îţi faci visurile financiare să prindă viaţă mai rapid decât ai crezut vreodată că este posibil. Visează la scară mare. Transformă lucrurile în realitate. Şi apoi accelerează totul. Ai avut vreodată o zi nebună, aglomerată, ai muncit pe brânci, ai mers contra cronometru şi după aceea, complet improbabil, ai terminat devreme? Ora aceea sau orele acelea două de viaţă în plus pe care le câştigi sunt un dar absolut – un bonus care te face să te simţi ca şi cum lumea este de partea ta. Mergi la sala de sport sau mergi la alergat, te duci să bei un cocktail cu prietenii sau te grăbeşti spre casă pentru a-i duce pe cei mici la culcare.

Eu călătoresc ca nebunul; sunt în ţări diferite, pe continente diferite, traversând fusuri orare şi zburând în jurul lumii ca echivalentul echipei Harlem Globetrotter51 din lumea afacerilor. Dacă ajung undeva mai devreme, dacă am o fereastră suplimentară în săptămâna mea pentru a-mi refo-caliza energiile sau pentru a petrece timp cu soţia sau cu familia mea, sunt energizat şi entuziasmat. Tocmai am găsit *nişte timp în plus*!

Dar dacă timpul acela în plus ar putea să dureze mai mult de o oră sau două? Dar dacă ai putea să găseşti nu doar o oră sau două în timpul zilei, ci, financiar, să găseşti doi ani de economii în viaţa ta? Sau cinci ani? Poate chiar un deceniu de viaţă în care ai libertatea de a nu trebui să lucrezi pentru a-ţi susţine stilul de viaţă? Aceasta este promisiunea acestor pagini. Chiar dacă planul tău actual nu pare să te poată aduce acolo, aceste capitole îţi pot arăta cum să-ţi schimbi şi să găseşti deschiderea aceea în viaţa ta – banii aceia în plus, timpul acela suplimentar, acea libertate supremă.

„Cel care câştigă timp câştigă totul". – BENJAMIN DISRAELI

Dacă vrei să faci lucrurile să meargă cu o viteză mai mare, ai cinci strategii de bază. Poţi să o execuţi pe oricare sau pe toate – este alegerea ta. Oricare dintre ele luată de una singură poate să grăbească semnificativ ritmul în

51 Echipă americană de baschet demonstrativ, celebră datorită spectacolului artistic de pe teren. De la fondarea sa în 1929 echipa a jucat mai bine de 26.000 de jocuri în peste 122 de ţări (*N. red.*)

care îţi atingi visurile de siguranţă, independenţă sau libertate financiară. Cuplează două dintre ele laolaltă şi vei fi de neoprit.

„Poţi să fii bogat având mai mult decât ai nevoie sau având nevoie de mai puţin decât ai". – JIM MOTT

Strategia 1: Economiseşte mai mult şi investeşte diferenţa

Prima modalitate prin care să-ţi accelerezi planul este să economiseşti mai mult şi să investeşti economiile acelea pentru creştere capitalizată. Ştiu, ştiu, asta nu este ceea ce voiai să auzi. Poate te gândeşti chiar: „Tony, cheltuiesc fiecare bănuţ pe care îl am. Nu există modalitate prin care să pot economisi mai mult, sub nicio

formă”. Dacă asta este adevărat, înainte să discutăm orice altceva, hai să ne amintim strategia cea mai puternică pe care ai învăţat-o în capitolul 2.9, „Mitul 9: Minciunile pe care ni le spunem nouă înşine”: cea mai bună strategie pentru a-ţi ocoli sistemul de opinii constă în elaborarea unei opinii noi! Nu poţi scoate bani din piatră seacă, dar îţi poţi schimba povestea.

Chiar dacă eşti convins că nu ai deloc de unde să economiseşti, Richard Thaler, laureat al Premiului Nobel, ne-a arătat că putem cu toţii să economisim Mai Mult Mâine. Îţi aminteşti de acei muncitori care spuneau că nu ar putea să economisească vreodată? Şi cinci ani şi trei măriri salariale mai târziu, economiseau 14%. Şi 65% dintre ei economiseau până la 19%! Poţi face asta şi, dacă utilizezi această strategie, procesul nu va fi dificil. Hai să atacăm câteva strategii proaspete chiar acum.

Dar dacă – dintr-o singură lovitură, dintr-o singură mişcare – ai putea să economiseşti o cantitate enormă de bani pentru Libertatea ta Financiară şi nu te-ar costa niciun bănuţ în plus? Îţi place ideea aceasta? Hai să aruncăm o privire la una dintre cele mai mari investiţii din viaţa ta: casa ta. Dacă eşti asemenea milioanelor de americani, deţinerea unei case este importantă, un lucru la care aspiri sau de care eşti foarte mândru în prezent. Indiferent că locuieşti în Portland, Maine, sau în Portland, Oregon, foarte probabil casa ta ia cea mai mare muşcătură din mărul tău lunar.

Cum te-ai simţi dacă ai putea să economiseşti 250.000, 500.000 sau chiar 1 milion de dolari în plus de pe urma casei tale? Ţi se pare imposibil? Nu, nu mă refer la refinanţarea ipotecii tale la o rată redusă, deşi acesta este o modalitate deloc dificilă de a economisi sute sau chiar mii de dolari pe *lună*.

Secretul bancherului

Nu trebuie să aştepţi după o scădere graduală a pieţei pentru a economisi bani la ipoteca ta. Până să ajungi tu să citeşti aceste rânduri, ratele s-ar putea să urce oricum la loc. Totuşi, tu îţi poţi reduce la jumătate plăţile pentru ipotecă începând de luna viitoare, fără să implici banca sau să schimbi condiţiile creditului tău. Cum? Dă-mi voie să-ţi pun o întrebare simplă. Hai să zicem că aplici pentru un credit de locuinţă, ce ai prefera?

Opţiunea 1: 80% din plăţile tale pentru ipotecă merg pentru dobândă; sau

Opţiunea 2: o rată fixă a ipotecii de 6% pe 30 de ani.

Dă-i drumul şi gândeşte-te la asta pentru o clipă. Ce crezi? Eşti tentat de opţiunea 2? Opţiunea 1 ţi se pare ţicnită? Te-ai luat după marea majoritate şi ai ales opţiunea 2? Sau ai fost mai deştept decât noi toţi şi ai ales opţiunea 1?

Răspunsul este: nu contează. Sunt identice. Atunci când îţi pui semnătura pe linia punctată şi accepţi ipoteca aceea cu rată fixă de 6% pe 30 de ani, cel puţin 80% din plăţile tale pentru ipotecă vor fi pentru dobândă. Nu te aşteptai la asta, nu-i aşa? Cât de mult ajunge să te coste cheltuiala aceea cu dobânda pe parcursul creditului tău? Cu 30% mai mult? Cu 40% mai mult? Cu 50% mai mult? De-ar fi viaţa atât de bună. Vrei să afli secretul bancherului? Plăţile tale pentru dobândă vor adăuga *100 % sau mai mult* în plus peste valoarea creditului tău. Casa aceea de jumătate de milion de dolari pe care o cumperi ajunge să te coste în final un milion de dolari după plata dobânzii. Dacă achiziţionezi o casă de 1 milion de dolari? Asta costă peste 2 milioane de dolari după adunarea plăţilor pentru dobândă! aruncă o privire pe graficul de mai jos pentru a vedea impactul cheltuielilor cu dobânda asupra achiziţionării casei tale. Exemplul este pentru o casă de 1 milion de dolari, dar indiferent de preţul pe care

îl achiţi pentru casa ta, raportul impactului este similar. Plata dobânzii va dubla costul în timp.

Casa 1 000 000 de dolari

Pentru majoritatea oamenilor, ipoteca este cea mai mare cheltuială şi cum marea majoritate a plăţii tale achită dobânda, pariez că nu eşti surprins să afli că, atunci când adaugi cărţile de credit şi creditul pentru maşină, americanul mediu cheltuieşte 34, 5% din fiecare dolar încasat pentru cheltuieli cu dobânda. Şi asta este doar media – mulţi oameni cheltuiesc mai mult!

Deci, cum poţi să reduci plata aceea enormă pentru dobândă? Cum poţi să scazi costurile cu dobânda pe care le acumulezi de-a lungul timpului – şi să canalizezi banii aceia spre propriul Fond pentru Libertate? Răspunsul este simplu şi s-ar putea să te surprindă.

Dacă ai o ipotecă tradiţională cu rată fixă, tot ce trebuie să faci este să realizezi plăţi anticipate pentru capitalul iniţial de-a lungul vieţii creditului.

Plăteşte anticipat capitalul iniţial pentru luna viitoare şi, în multe cazuri, ai putea să achiţi o ipotecă de 30 de ani în doar 15! Asta înseamnă să-ţi dublezi plăţile lunare? Nu, nici măcar pe aproape! Iată cheia:

Principiul 3 al Puterii Banilor. Redu plăţile tale pentru ipotecă la jumătate! Data viitoare când îţi scrii

cecul lunar pentru ipotecă, scrie un al doilea cec doar pentru segmentul de capital iniţial din rata pentru luna următoare.

Aceştia sunt bani pe care oricum va trebui să-i plăteşti luna următoare, aşa că de ce să nu-i scoţi din buzunar cu câteva săptămâni mai devreme şi să beneficiezi de unele economii mai serioase mai târziu? Oricum, cel puţin 80% sau 90%, şi în câteva cazuri chiar mai mult, din plăţile tale de la început vor fi cheltuieli cu dobânda. Şi, în medie, majoritatea americanilor fie se mută, fie refinanţează după o perioadă de cinci până la şapte ani (şi apoi iau de la capăt nebunia cu o ipotecă pentru o nouă casă).

„E păcat", a declarat pentru *New York Times* expertul în ipoteci Marc Eisenson, autor al *The Banker's Secret* (*Secretul bancherului*). „Există milioane de persoane care îşi efectuează cu scrupulozitate plăţile regulate pentru ipotecă pentru că nu înţeleg... beneficiile plăţilor în avans realizate cu sume mici de bani.

Să aruncăm o privire la un exemplu (tabelul de la pagina următoare). O casă americană de nivel mediu costă 270.000 de dolari – dar strategia aceasta funcţionează indiferent dacă locuinţa ta costă 500.000 sau 2 milioane de dolari. Un credit pe 30 de ani pentru 270.000 de dolari la 6% pretinde o plată lunară iniţială de 1618 de dolari. Cu această tehnică, tu ai scrie de asemenea un al doilea cec pentru 270 de dolari în plus – soldul pentru capitalul iniţial de luna viitoare – o cifră foarte mică, relativ vorbind. Acel al doilea cec de 270 de dolari sunt bani pentru care nu vei plăti *niciodată* dobândă. Ca să fie clar, tu nu plăteşti bani în plus; pur şi simplu, tu plăteşti în avans capitalul iniţial de luna viitoare niţel mai devreme.

Respectă această strategie de plată în avans în fiecare lună şi, reiau, vei putea să achiţi o ipotecă de 30 de

ani în doar 15 ani – reducând costul total al casei tale cu aproape 50%. De ce să nu plăteşti în avans acei 270 de dolari şi să reduci durata ipotecii tale la jumătate? Aşa că, dacă ai o casă de un milion de dolari, asta înseamnă jumătate de milion de dolari care-ţi revine în buzunar! Cu cât de mult ţi-ar accelera asta călătoria spre Libertate financiară?

PREŢUL MEDIU AL UNEI CASE AMERICANE: 270.000 DE DOLARI

Lună	Plată	Capital iniţial	Interes	Sold
Ianuarie	1 618, 79$	268, 79$	1 350,00$	269 731, 21$
Februarie	1 618, 79$	270, 13$	1 348, 66$	269 461, 08$
Martie	1 618, 79$	271, 48$	1 347, 31$	269 189, 60$
Aprilie	1 618, 79$	272, 84$	1 345, 95$	268 916, 76$

Iubito, poţi să-mi conduci maşina

Casele noastre nu sunt singurele la care putem să economisim sume serioase. Unul dintre fiii mei murea după un BMW. După ani întregi în care râvnise la „maşina supremă de condus”, el s-a dus în cele din urmă şi a luat în leasing un BMW nou-nouţ cu toate opţiunile performante. A fost încântat de achiziţia sa. *Iubea* maşina aceea: iubea felul în care se conducea, ce spunea despre el, ce reprezenta. Era un subiect de mândrie şi de aspiraţie şi îi anunţa sosirea – în mintea lui, cel puţin.

Pe de altă parte, BMW-ul acela l-a costat o *avere*! Putea să acopere o rată lunară pentru o casă cu cât plătea pentru maşina aceea. Un an sau doi mai târziu a fost puţin lovită şi, deloc surprinzător, şi-a pierdut o parte din strălucire. La 30 de ani şi proaspăt logodit, el s-a hotărât

că vrea să caute o casă pentru el şi pentru viitoarea lui soţie. Când a făcut calculele, era să dea ortul popii. Rata aceea de 1200 de dolari pentru BMW-ul lui X6 (cu un dublu motor turbo în V8) ar fi putut să acopere la propriu aproape o rată *întreagă* pentru casă.

El a realizat că nu mai avea nevoie să-şi lase orgoliul gâdilat de şofatul unei maşini de lux. În definitiv, era doar un mijloc de transport. Şi-a dat seama că putea conduce un Volkswagen Passat sau un Mini Cooper şi că maşina asta putea chiar să fie mai drăguţă, mai nouă, mai eficientă în ceea ce priveşte consumul.

Pe deasupra, mare parte din bucuria pe care o simţea la volanul acelei maşini a dispărut la rândul ei. El a găsit bucurie în altă parte: în ideea de a clădi o viaţă nouă, de a prinde rădăcini lângă femeia pe care o iubea şi de a cumpăra o casă. Debarasarea de BMW nu mai reprezenta un sacrificiu; în schimb, a devenit o decizie conştientă de a-şi cheltui banii pe altceva şi de a începe să clădească un viitor sigur din punct de vedere financiar.

Acum, dacă eşti un împătimit al maşinilor şi le adori (aşa cum e cazul meu), eu nu-ţi spun să conduci un Volkswagen. Pentru mulţi bărbaţi, Fer-rari-ul acela negru şi strălucitor, Porsche-ul sau noul Tesla sunt o tentaţie prea mare pentru a-i rezista. Şi dacă planul tău te duce financiar acolo unde vrei să fii, categoric, condu orice maşină vrei. Dar dacă *nu* ajungi acolo sau nu ajungi acolo suficient de rapid, atunci, poate că este momentul să te gândeşti mai bine ce automobil conduci şi să vezi dacă nu poţi găsi câteva economii semnificative pe care să le plasezi în propriul Fond pentru Libertate.

Ţi-o aminteşti pe Angela? Ea a citit o copie preliminară a acestui manuscris şi s-a întors acasă cu o maşină nouă – prima ei maşină nou-nouţă! aruncă o privire la cifrele ei: ea a putut să-şi dea la schimb maşina veche şi

să economisească 400 de dolari pe lună sau aproape 5.000 de dolari pe an, pe care să-i adauge la economiile ei, care să înceapă să se capitalizeze imediat.

Ce altceva poţi să faci?

Nu doar când vine vorba de casă şi maşină putem face economii. Unde în altă parte te poţi strădui să elimini cheltuielile din viaţa ta care nu îţi mai oferă valoare? Ştiu că majorităţii oamenilor nu le surâde ideea de a-ţi duce traiul pe baza unui buget. Eu, unul, nu vreau să fiu limitat de un buget şi pun pariu că nici tu. Cred însă într-un plan de cheltuieli. Îmi place ideea de a planifica felul în care să-mi cheltuiesc banii, astfel încât să-mi ofere cât mai multă bucurie şi fericire, dar să-mi asigure de asemenea libertatea financiară pe termen lung.

Acum, ca să fim cinstiţi, dacă eşti unul dintre acei oameni care spun: „Dă-o dracului, nu mai economisesc nimic; pur şi simplu, o să mă concentrez să câştig mai bine”, poţi să mergi pur şi simplu mai departe şi să sari direct la următorul minicapitol despre cum să câştigi mai mult şi să aduci mai multă valoare. Dacă ideea de a economisi te extenuează sau te plictiseşte cu desăvârşire, ai alte patru strategii care să te ajute să accelerezi lucrurile şi nu vreau să le ratezi doar pentru că economisirea nu e pentru tine. Dar dacă o faci, rămâi cu mine. Îţi promit că lucrurile mici pot să facă o mare diferenţă pe termen lung – ele se adună în cifre enorme, care te vor surprinde.

Ca să fiu cinstit, Amazon şi librăriile fizice au secţiuni întregi pline cu cărţi despre cum să economiseşti mai mulţi bani. Dave Ramsey este un om căruia îi pasă foarte mult şi are câteva cărţi în domeniul acesta şi Suze Orman este o altă autoare ale cărei lucrări merită cercetate dacă eşti interesat să găseşti economii. Dar vom rezerva câteva pagini aici pentru a sublinia acum cele mai bune strategii

simple.

Un lucru este sigur: poţi crea un plan de cheltuieli care te ajută să hotărăşti în avans *cum* şi *unde* să îţi cheltuieşti banii, astfel încât să-ţi ofere cele mai mari profituri azi şi în viitor.

Îţi aminteşti capitolul 1.3, „Accesează puterea”, în care am văzut cum, comandând pizza cu prietenii în loc să iei cina în oraş ar putea să-ţi economisească 40 de dolari pe săptămână sau 2080 de dolari pe an? La o rentabilitate de 8%, asta se transformă în peste 500.000 de dolari într-un interval de 40 de ani. O jumătate de milion de dolari! Este o perspectivă complet diferită a pensiei faţă de cea pe care o au majoritatea americanilor astăzi. Astfel de sume de bani, luate ca atare sau adăugate la 401 (k) – urile noastre, ne pot ajuta cu siguranţă să ne gândim de două ori înainte să ne cumpărăm cafeaua latte Grande skim cu un strop de vanilie.

Expertul financiar David Bach este unul din bunii mei prieteni care a început luând parte la unul din seminarele mele financiare cu mai bine de 20 de ani în urmă. El s-a decis să-şi urmeze visul de a ajuta oamenii să devină independenţi financiar şi doar câţiva ani mai târziu l-am angajat pentru primul său discurs plătit. În prezent, prin pasiunea şi dedicarea sa, el a contribuit la educarea a peste patru milioane de oameni prin cartea sa bestseller *The Automatic Millionaire*: *A Powerful One-Step Plan to Live and Finish Rich* (*Cum devii automat milionar*: *Un plan puternic pas cu pas pentru a ajunge bogat*), care include conceptul de a crea bogăţie găsind ceea ce el numeşte propriul „Factor Latte”. Şi nu este vorba doar despre cafea: Factorul Latte este pur şi simplu o metaforă pentru toate acele achiziţii mici la care nici măcar nu ne gândim – lucruri pe care ajungem să ne irosim banii fără să ne dăm măcar seama. Dar dacă eşti un iubitor al cafelei, cât te

costă dependenţa aceasta? Să zicem că eşti un „utilizator” obişnuit: cu 4 dolari pe zi, tu renunţi efectiv la 56.500 de dolari de economii cu o dobândă de 6% de-a lungul a 20 de ani. Pentru o singură ceaşcă! Dar hai să fim serioşi: loialiştii Starbucks nu merg doar o singură dată pe zi. Cum rămâne cu evangheliştii adevăraţi care sunt acolo de două sau de trei ori pe zi? Ia obiceiul tău de 4 dolari şi creşte-l la 10 dolari pe zi şi acum bei şi iroseşti peste 141 250 de dolari ca economii de-a lungul a 20 de ani. Acesta este costul unei educaţii de patru ani la colegiu!

Dar dacă eşti un purist? Nu faci exces de cafeină; trupul tău este un templu. Dar apa îmbuteliată este plăcerea ta. Avem vreun entuziast Fiji sau Evian pe acolo? Sau sincer, dacă te aprovizionezi doar cu Poland Spring la Costeo, cât de mult cheltuieşti pe apă îmbuteliată în fiecare an? O tânără cu care lucrez, pe care o ador şi care se consideră foarte conştientă din punct de vedere social, urmează să se căsătorească cu un tip care cumpără în mod regulat baxuri de 12 sticle de 1.5 L de Smartwater. Cât de inteligent ţi se pare asta? El cumpără câte trei odată, 36 de sticle mari în total, care îi ajung pentru două săptămâni şi îl costă 75 de dolari. Cheltuieşte 150 de dolari pe lună pe apă, aproape 1800 de dolari pe an – pe un lucru pe care ar putea să-l ia gratuit de la robinet sau să-l filtreze cu un sistem de filtrare a apei Brita şi câteva sticle de Nalgene cu 50 sau 60 de dolari pe an. Să trecem peste faptul că ne distruge planeta, dar îşi distruge şi portofelul. Ştiu că logodnica lui ar fi mult mai fericită dacă acei 1800 de dolari pe an ar intra în contul lor de economii şi ar fi capitalizaţi anual. La 8% timp de 40 de ani, asta înseamnă 503 605 de dolari irosiţi degeaba – la propriu.

Eu nu spun că trebuie să renunţi la apa îmbuteliată sau să nu-ţi mai iei cafea, dar economiile sunt pe acolo pe undeva. Nu a venit momentul să le găseşti?

Şi, în final, să nu uităm de lucrurile cumpărate impulsiv: ştii tu, cele care ţi se par grozave pe moment, cum ar fi servieta scumpă pentru serviciu sau cravata frumoasă Hermes. Lisa, o tânără mamă din Norfolk, apreciază obiectele de lux. Ea îşi scoate soţul din sărite cu achiziţiile ei impulsive. Vine acasă cu o rochie nouă, grozavă, sau cu o pereche uluitoare de cizme şi soţul ei o întreabă mereu: „Erau la reducere?” sau „Ai verificat online să vezi dacă le poţi cumpăra mai ieftin?” După câteva certuri, Lisa şi soţul ei au fost de acord cu un nou plan. Când Lisa se trezea pe neaşteptate la Saks pe Fifth Avenue sau la Jimmy Choo, ea trebuia să facă o fotografie cu următorul articol pe care „trebuia să-l aibă” şi să o trimită soţului său. El avea două săptămâni să-i găsească un preţ mai bun online; altfel, ea avea să dea comanda prin telefon la preţul integral. Dar, aşa cum a recunoscut Lisa cu timiditate în faţa mea, în peste 80% din cazuri el chiar găsea ce căuta ea – de multe ori cu 20% sau 30% mai ieftin.

Aşa că ia exemplul Lisei şi al soţului ei şi verifică toate programele de recompense online care îţi pot economisi bani serioşi. Upromise.com te ajută să câştigi bani înapoi pentru facultate din cheltuielile tale zilnice, din achiziţii online până la mese luate în oraş şi rezervarea de călătorii. Poţi plasa economiile acelea în vederea unui credit studenţesc, într-un cont de economii sau un plan 52952 de economii pentru facultate, un plan de economii cu impozitare amânată creat de părinţi pentru taxele universitare ale copiilor lor. Sau dacă facultatea a trecut sau nu este o prioritate, dar banii

52 Plan de investiţii din Statele Unite, avantajos din punct de vedere al taxelor, menit să încurajeze economiile pentru viitoarea educaţie universitară (N. *red.*)

sunt, există sute de alte site-uri care să te ajute să

recuperezi bani – Extra-bux, Ebates, Mr. Rebates – toate acestea putând să economisească pentru tine între 10% şi 30% la cumpărăturile din mii de magazine online. În ceea ce îi priveşte pe Lisa şi pe soţul ei, ei şi-au pus toate economiile înapoi în contul lor Upromise şi acum toată lumea se simte mai bine în legătură cu perechea aceea de pantofi stiletto.

La sfârşitul zilei, întrebarea pe care să ţi-o pui ţie însuţi este următoarea: Cheltuielile mele, mari şi mici, îmi mai oferă încântarea pe care mi-o ofereau cândva? Ideea nu este să te privezi de lucruri; este vorba să-ţi ajustezi obiceiurile de a cheltui încât să-ţi oglindească valorile fundamentale şi să permită doar experienţele care contează cu adevărat pentru tine. Cheltuirea *aceasta* chibzuită îţi permite să investeşti într-o calitate a vieţii care este sustenabilă şi îţi aduce bucurie. Indiferent că ai 20, 30 sau 40 de ani în care să investeşti, indiferent unde te afli, cât de mult poţi economisi sau cât de mulţi ani ai pentru a face asta, poţi profita de puterea inegalabilă a capitalizării. Siguranţa financiară, independenţa financiară – oricare ar fi obiectivele tale, vei ajunge la ele mult mai repede atunci când îţi pui banii la lucru pentru tine.

Nu este vorba de stilul de viaţă, este vorba despre *coordonare*. De ce să nu realizezi schimbări simple de astăzi pentru a te asigura că ai mai mult decât suficient mai târziu pentru a continua să-ţi finanţezi stilul de viaţă şi *visurile*? Te poţi bucura în continuare de plăcerile superioare ale vieţiidar tu deţii controlul acum. Tu poţi să alegi cum să îţi aloci fondurile şi unde să obţii cea mai mare valoare de pe urma banilor cheltuiţi. Fie că ai de gând să te ocupi de cheltuielile cu ipoteca sau să dai la schimb maşina aceea scumpă, îţi vei face achiziţiile online să lucreze pentru tine sau te vei descurca un pic mai bine cu cheltuielile tale zilnice – soluţia e acolo. Economiile

reale, semnificative, de ordinul *sutelor de mii* spre un milion de dolari sau mai mult îţi stau la dispoziţie, tot ce trebuie să faci este să le găseşti şi să le reinvesteşti.

Acum, să întoarcem pagina şi să scoatem la lumină cel mai rapid mod de a-ţi grăbi planul şi de a realiza independenţa financiară mai repede. Hai să învăţăm să câştigăm mai mult.

Economiile conştiente *a*

Iată un exerciţiu rapid şi uşor în şase paşi care să te facă să gândeşti mai agresiv-mai *orientat spre ţintă* – când vine vorba despre economisire:

1. Fă un brainstorming despre toate cheltuielile recurente pe care le-ai putea elimina sau reduce pentru a-ţi diminua costurile. Asigurarea pentru maşină, facturile pentru telefonul mobil, banii de prânz, biletele la cinema. Gândeşte-te unde poţi să faci schimbări.

CU CÂT ÎNCEPI MAI DEVREME, CU ATÂT VA FI MAI MARE REZERVA PENTRU BĂTRÂNEŢE

(Presupune o rată anuală a rentabilităţii de 10%)

Investiţia zilnică	Investiţia lunară	10 ani	20 ani	30 ani	40 ani	50 ani
5$	150$	30.727$	113.905$	339.073$	948.612$	2 598, 659$
10$	300$	61.453$	227, 811$	678, 146$	1 897, 224 $	5 197, 317$
15$	450$	92.180$	341.716$	1 017, 220$	2 845, 836$	7 795, 976$
20$	600$	122, 907$	455.621$	1 356, 293$	3 794, 448$	10 394, 634$

3	90	18	68	2	5	15	
0$	0$	4.360$	3.432$	034, 439$	691, 672$	591, 952$	
4	1	24	91	2	7	20	
0$	200$	5, 814$	1.243$	712, 586$	588, 895$	789, 269$	
5	1.	30	13	3	9	25	
0$	500$	7.267$	0.053$	390, 732$	486, 119$	986, 586$	

2. Cât de mult costă aceste obiecte sau activităţi? Subliniază cea mai semnificativă dintre aceste cheltuieli şi fă o notă cu costurile asociate. După aceea, calculează de câte ori pe săptămână faci această cheltuială şi fă o analiză instantanee care să te trezească la realitate.

3. Acum, pe o scară de la 0 la 10 (unde o reprezintă *deloc plăcut* şi 10 reprezintă extrem de plăcut), cât de multă bucurie obţii de pe urma fiecăruia dintre obiectele de mai sus? Ataşează un număr fiecărei activităţi sau obiect ca să te ajute să asociezi aceste costuri vieţii tale.

4. Mai departe, gândeşte-te cum te-ai simţi să ai Libertate Financiară Absolută. Îţi aminteşti cum ai răspuns la acel concept în capitolul 3.1: „Care este preţul visurilor tale? Fă ca jocul să poată fi câştigat”. Îţi aminteşti cum te-a făcut să te simţi? Dar în acelaşi timp, aminteşte-ţi că acesta a fost un sentiment pe care l-ai încercat într-un mod abstract, teoretic. Aici este suficient de aproape pentru a-i simţi gustul. De ce ai putea să te bucuri, ce ai putea să ai, să faci, să fii sau *să dăruieşti* dacă ai fi absolut liber financiar?

5. Hotărăşte ce este mai important pentru tine: bucuria pe care o primeşti din cheltuielile repetate din lista ta sau sentimentul Libertăţii Financiare Absolute. Aminteşte-ţi că viaţa este un echilibru. Nu trebuie să le elimini *cu totul* din lista ta pentru a înclina balanţa spre

acel sentiment de libertate.

6. Notează pe hârtie cel puţin trei cheltuieli pe care eşti hotărât să le elimini. Calculează cât de mulţi bani vei economisi astfel pe parcursul anului următor.

PREIA CONTROLUL: UN EXERCIŢIU RAPID ÎN ECONOMISIREA CONŞTIENTĂ

	Articol/ Activitate	Costul articolului/ Activităţii	De câte ori/ Săptămână	Costul total (costul articolului x de dăţile pe săptămână)	Gradul de plăcere
1					
2					
3					
4					
5					
6					
	Total general al costurilor pe săptămână				
	Total general al costurilor pe an				

CAPITOLUL 3.4

Accelerează lucrurile: 2. Câştigă mai mult şi investeşte diferenţa

„Încearcă să nu devii un om de succes, ci mai curând unul de valoare”. – ALBERT EINSTEIN

Ok, hai să trecem în viteza a doua. Dacă economisirea reprezintă un fel de a-ţi accelera planul, există o modalitate chiar mai rapidă care efectiv nu are limite – *dacă* dai frâu liber creativităţii şi concentrării şi devii obsedat de găsirea unei modalităţi de a face pentru

ceilalţi mai mult decât oricine altcineva. În felul acesta câştigi mai mult şi treci în banda rapidă spre libertate.

Să conduci un camion spre libertate financiară?

Când eram mic, mama mea avea un plan grozav pentru mine. Ea voia să mă fac şofer de camion. Văzuse reclamele acelea la televizor, în repetate rânduri, pentru şcoala de şoferi de camioane Truckmaster! Cu puţină pregătire, mi-a spus ea, puteam obţine calificarea de şofer de camion şi puteam câştiga până la 24.000 de dolari pe an. Uau, 24.000 de dolari! Asta era de două ori mai mult decât câştiga tatăl meu ca parcagiu în centrul L.A.-ului.

Ea credea că asta avea să-mi ofere un viitor grozav. A inclus în pitch-ul ei şi faptul că aş avea libertatea să fiu mereu pe drum şi să conduc. Asta chiar mă atrăgea la un anumit nivel: ideea că puteam pur şi simplu să dau drumul la muzică şi să pornesc la drum – un gând destul de mişto pentru un puşti de 14 ani care nici măcar nu şofa. Aş avea ocazia să mă ridic şi să plec, în loc să rămân blocat într-o parcare subterană timp de peste 30 de ani.

Dar după toată nefericirea la care am fost martor, toată ruşinea asociată cu patru taţi diferiţi, cu faptul că nu aveam suficienţi bani pentru îmbrăcăminte şi mâncare, mi-am dat seama că nu aş putea să conduc niciodată un camion suficient de mult sau suficient de departe, încât să-mi dea ocazia să scap de durerea acelei situaţii. În mintea mea, am luat hotărârea că în viaţa mea avea să fie imposibil să am o familie care să sufere în felul acesta. În plus, voiam să-mi utilizez mintea şi inima. Voiam să intru în jocul vieţii la un nivel diferit.

Am privit în jur şi m-am întrebat cum era posibil ca vieţile altora să fie atât de diferite de a mea. De ce ne chinuiam noi constant să o scoatem la capăt cu ce aveam, să fim cu un pas înaintea agentului fiscal – alegând între fasole la conservă sau spaghetti cu ketchup pentru că nu

ne permiteam sos de roşii? Şi, cu toate acestea, în acelaşi oraş, nu departe de noi, foştii mei colegi din liceu mergeau în vacanţe scumpe şi studiau în campusuri universitare numai bune de fotografiat – trăind o viaţă care depăşea cu mult cele mai nebuneşti visuri ale mele – o viaţă atât de evident diferită de cea pe care urma să o avem noi. Ce ştiau ei faţă de noi? Ce făceau ei diferit faţă de mama şi de tatăl meu?

Am devenit obsedat. Cum era posibil ca o persoană să poată câştiga de două ori mai mulţi bani în acelaşi interval de timp? De trei ori mai mulţi? De zece ori mai mulţi? Părea o nebunie! Din perspectiva mea, era un mister de neelucidat.

Investeşte în tine însuţi *t M*

Lucram ca om de serviciu şi aveam nevoie de bani în plus. Un bărbat pe care îl cunoşteau părinţii mei, şi pe care tatăl meu îl numise „un ratat”, avusese destul de mult succes într-o perioadă scurtă de timp, cel puţin din punct de vedere financiar. El cumpăra, renova şi vindea proprietăţi imobiliare în California de Sud şi avea nevoie de un puşti în weekend care să îl ajute să mute mobilierul. Întâlnirea aceea norocoasă, weekendul acela decisiv în care am muncit pe brânci au dus la o deschidere care avea să-mi schimbe viaţa pentru totdeauna. Numele lui era Jim Hannah. A observat efortul şi hotărârea mea. Când am avut o clipă liberă, l-am întrebat: „Cum ţi-ai schimbat viaţa în bine? Cum de ai ajuns să ai atât de mult succes?”

„Am făcut-o”, mi-a răspuns el, „mergând la seminarul unui tip pe nume Jim Rohn”. „Ce-i ăla un seminar?” am întrebat eu. „Este un loc unde un tip ia zece sau douăzeci de ani din viaţa lui şi tot ceea ce a învăţat şi condensează asta în câteva ore astfel încât tu să poţi comprima ani de învăţare în câteva zile”, mi-a răspuns el. Uau, asta părea destul de extraordinar. „Cât costă?” „Treizeci şi cinci de

dolari”, mi-a spus el. *Ce*? Eu câştigam 40 de dolari pe săptămână ca om de serviciu cu jumătate de normă în timp ce mergeam la liceu. „Poţi să mă bagi şi pe mine înăuntru?” am întrebat eu. „Sigur!” a răspuns el. „Dar n-o s-o fac – pentru că n-o să apreciezi cursul dacă nu plăteşti pentru el”. Am stat acolo, abătut. Cum aveam să-mi permit vreodată 35 de dolari pentru trei ore cu acest expert? „Ei bine, dacă nu crezi că meriţi investiţia, nu o face”, a spus el în cele din urmă, ridicând din umeri. M-am gândit şi m-am tot gândit la asta – dar în final am hotărât să încerc. S-a dovedit a fi una dintre cele mai importante investiţii din viaţa mea. Am luat salariul pe o săptămână şi am mers la un seminar unde l-am cunoscut pe Jim Rohn – omul care a devenit primul mentor din viaţa mea.

Am stat în sala de festivităţi a unui hotel din Irvine, California, ascultându-l pe Jim, fascinat. Acest bărbat cu părul cărunt a reluat ca un ecou întrebările care ardeau în mintea mea. Şi el, la rândul lui, crescuse sărac, întrebându-se de ce tatăl său, chiar dacă era un om bun, se zbătea atât de mult doar ca să sufere în timp ce alţii din jurul său prosperau. Şi apoi, deodată, a răspuns la întrebarea pe care mi-o pusesem şi eu literalmente ani de zile.

„Care este secretul succesului economic? Cheia”, a zis el, „este aceea de înţelege cum să devii mai *valoros* pe piaţă”.

„Ca să ai mai mult, tu trebuie să devii pur şi simplu mai mult”.

„Nu-ţi dori să fie mai uşor; doreşte-ţi să fii tu mai bun”.

„Ca lucrurile să se schimbe, tu trebuie să te schimbi”.

„Ca lucrurile să devină mai bune, tu trebuie să devii mai bun”.

„Noi suntem plătiţi pentru a aduce valoare pe piaţă. Este nevoie de timp… dar nu suntem plătiţi pentru timp, suntem plătiţi pentru valoare. America este unică. Este o scară pe care să urci. Începe de aici de jos, de la cât? În jur de 2.30$ pe oră. Cât a fost venitul maxim anul trecut? Tipul care conduce Disney – 52 milioane de dolari! Ar plăti o companie pe cineva cu 52 de milioane de dolari pe an? Răspunsul este: bineînţeles! Dacă ajuţi o companie să câştige un miliard de dolari, te-ar plăti aceasta cu 52 de milioane? Bineînţeles! E mărunţiş! Nu sunt chiar atât de mulţi bani".

„Chiar este posibil să devii atât de valoros? Răspunsul este: *bineînţeles*!" Şi apoi mi-a dezvăluit secretul suprem. „Cum devii cu adevărat mai valoros? Învaţă să lucrezi mai mult la tine decât la slujba ta".

„Deci, tu personal poţi să devii de două ori mai valoros şi să obţii de două ori mai mulţi bani în acelaşi timp? Este posibil să devii de zece ori mai valoros şi să faci de zece ori mai mulţi bani în acelaşi timp? Este posibil? Bineînţeles!" Apoi a făcut o pauză, s-a uitat drept în ochii mei şi a spus: *„Tot ce trebuie să faci pentru a câştiga mai mulţi bani în acelaşi interval de timp este să devii pur şi simplu mai valoros*".

Asta era! Îmi primisem răspunsul. Odată ce am înţeles asta, mi-a schimbat viaţa în bine. Acea claritate, acea simplitate, înţelepciunea cuvintelor lui – m-au lovit ca o cărămidă de 50 de kg. Acestea sunt întocmai cuvintele pe care le-am auzit rostite de Jim Rohn de vreo sută de ori. Le-am purtat în inima mea în fiecare zi de atunci, inclusiv în ziua în care am vorbit la înmormântarea lui în 2009.

Omul acela, seminarul acela, ziua aceea – ce a făcut Jim Rohn a fost să-mi redea controlul asupra propriului viitor. El m-a făcut să încetez să mă mai concentrez pe lucrurile care se aflau în afara controlului meu – trecutul

meu, sărăcia, aşteptările celorlalţi, situaţia economică – şi m-a învăţat să mă concentrez, în schimb, pe ceea ce puteam să controlez. Mă puteam perfecţiona; puteam să găsesc o modalitate de a fi de ajutor, o cale de a face mai mult, un fel prin care să devin mai bun, un fel prin care să adaug valoare pieţei. Am devenit obsedat de găsirea unor căi prin care să fac mai mult decât oricine altcineva pentru ceilalţi, în mai puţin timp. Asta a dat startul unui proces nesfârşit care continuă până în ziua de azi! La cel mai elementar nivel al său, a furnizat un traseu spre progres care continuă să anime şi să conducă absolut fiecare decizie pe care o iau şi fiecare acţiune pe care o întreprind.

În Biblie, există o învăţătură simplă care spune că nu este nimic greşit în a vrea să devii măreţ.53 Dacă îţi doreşti să fii măreţ, învaţă să fii slujitorul celor mulţi. Dacă poţi găsi o modalitate prin care să slujeşti mulţi oameni, poţi câştiga mai mult. Găseşte o modalitate prin care să serveşti milioane de oameni şi poţi câştiga milioane. Este legea valorii adăugate.

Şi dacă evanghelia după Warren Buffett ţi se potriveşte mai bine decât versetele biblice, Oracolul din Omaha este faimos pentru că a spus că cea mai puternică investiţie pe care a făcut-o în viaţa sa, şi pe care o poate face oricine, este investiţia în el însuşi. El vorbeşte despre investiţia în cărţi de dezvoltare personală, în propria educare şi despre cum i-a schimbat complet viaţa un curs al lui Dale Carnegie. Buffett mi-a spus chiar el povestea asta o dată, pe când ne aflam amândoi în emisiunea *Today*. Am râs şi l-am rugat să spună mai departe povestea. „E bună pentru afaceri”, i-am zis eu, zâmbind.

Am luat foarte în serios mesajul lui Jim Rohn şi am devenit obsedat – nu voi înceta niciodată să mă dezvolt, nu voi înceta vreodată să dăruiesc, nu voi înceta niciodată să-

mi extind influenţa sau capacitatea de a dărui şi de a fi bun. Şi, drept urmare, am devenit mai valoros pe piaţă pe parcursul anilor. Până în punctul în care astăzi sunt extrem de norocos şi finanţele nu mai reprezintă o problemă în viaţa mea. Nu sunt unic. Oricine poate să facă acelaşi lucru – dacă te eliberezi de poveştile tale despre trecut şi treci peste poveştile tale despre prezent şi despre limitele sale. Problemele îţi stau mereu la dispoziţie, dar acelaşi lucru se întâmplă şi cu oportunitatea.

53 „Nu tot aşa va fi între voi, ci care între voi vă vrea să fie mare să fie slujitorul vostru” (Matei, 20: 26) (N. *red.*)

Cum arată scara americană a veniturilor astăzi? Eu aş paria că Jim Rohn nu şi-ar fi putut imagina că în 2013 capătul de jos al scării va fi 7, 25 de dolari pe oră (15 080$ pe an) şi că persoana cu cele mai mari venituri din capătul de sus al scării avea să fie fondatorul Appaloo-sa Management şi liderul fondului speculativ David Tepper, care a câştigat 3.5 miliarde de dolari în venituri personale. Cum e posibil ca o fiinţă umană să câştige chiar şi 1 miliard de dolari pe an, cu atât mai puţin 3, 5 miliarde? De ce unele persoane au parte de un venit atât de incredibil de mic şi altele au o asemenea ocazie pentru venituri mari? Răspunsul este că piaţa atribuie o valoare foarte mică meseriei de casier la McDonalds (7, 77 de dolari pe oră) pentru că presupune competenţe care pot fi învăţate în câteva ore de aproape oricine. Cu toate acestea, extinderea cu succes a veniturilor oamenilor într-o manieră semnificativă este un set de aptitudini mult mai rar şi mai valorizat. Când majoritatea americanilor obţin mai puţin de 33 de puncte de bază54 (o treime din 1%) anual, ca profit pentru banii lor de la bancă, David Tepper a livrat o rentabilitate de 42% pentru investitorii săi în aceeaşi perioadă! Cât de valoroase erau contribuţiile sale la viaţa lor economică? Dacă le-ar fi adus un profit de 1%,

el ar fi fost cu 300% mai valoros. Un profit de 42% înseamnă că el a adăugat cu 12 627% mai multă valoare economică vieţilor lor!

Deci, cum rămâne cu tine? Ce ai de gând să faci tu pentru a adăuga mai multă valoare pe piaţă? Cum ai de gând să asiguri abundenţa, nu strădania? Dacă vom realiza o transformare radicală şi te vom duce din punctul în care te afli astăzi acolo unde vrei să ajungi – libertate financiară – atunci această cale este cea mai puternică pe care o ştiu pentru a ajunge acolo.

54 Ultimul punct decimal afişat spre tranzacţionare. În cele mai multe perechi este echivalentul 1/10.000. (N. *red.*)

Acum, înainte să începi să-ţi mobilizezi obiecţiile, dă-mi voie să spun doar atât: ştiu că lucrurile sunt diferite astăzi. Ştiu că este o perioadă dificilă pentru economie. Ştiu că am pierdut două milioane de locuri de muncă din 2008 şi cele care reapar sunt în mare parte joburi în domeniul relaţiilor cu clienţii sau posturi prost plătite. Şi da, îmi dau seama că veniturile stagnează din anii 1990.

Ghiceşte cum arătau ratele dobânzilor şi ale şomajului în 1978, când mi-am început eu cariera? În decurs de doi ani, ratele dobânzilor au crescut fulgerător! Prima mea investiţie, un complex cu patru apartamente în Long Beach, California, avea o ipotecă de 18%. Îţi poţi imagina rate ale dobânzii la 18% în ziua de azi pentru a cumpăra o casă? Am avea o revoltă pe peluza de la Casa Albă. Dar istoria este ciclică – aşa a fost întotdeauna, şi aşa va rămâne. Da, veniturile sunt stagnante dacă nu găseşti o cale de a adăuga progresiv mai multă valoare. Dar dacă găseşti o modalitate de a adăuga valoare, veniturile se mişcă într-o singură direcţie, şi aceasta este întotdeauna în sus.

Pe durata Marii Recesiuni, s-au pierdut 8, 8 milioane

de locuri de muncă. În 2008, au fost pierdute 2, 3 milioane de locuri de muncă doar într-un singur an! Şomajul a ajuns la apogeu, la 10%. Dar nu uita, acei 10% ată a şomajului sunt o medie. Unele segmente ale populaţiei aveau niveluri de şomaj de peste 25%, dar în cazul celor care câştigau 100.000 de dolari sau mai mult pe an, cât ai estima tu că a fost rata şomajului? Răspunsul: aproape de 1%! Lecţia? Dacă dezvolţi cu adevărat competenţe de care este nevoie pe piaţa actuală – dacă te perfecţionezi constant şi devii mai valoros – te va angaja cineva sau te vei angaja singur, indiferent de economie. Şi dacă te angajezi singur, creşterea ta de salariu devine eficientă atunci când vei fi şi tu!

Chiar şi în ziua de azi, povestea este complet diferită în Silicon Valley, unde joburile sunt uşor accesibile. Companiile tehnologice nu-şi pot acoperi posturile neocupate suficient de rapid; nu pot să găsească suficienţi oameni calificaţi. Joburile există, dar noi doi trebuie să ne recalibrăm seturile de competenţe – să ne recalibrăm pe noi înşine – astfel încât să devenim valoroşi pe noua piaţă. Îţi pot promite asta: majoritatea acelor „joburi vechi” nu se mai întorc.

Hai să privim istoria. În anii 1860, 80% dintre americani erau fermieri. Astăzi, 2% din populaţia SUA lucrează în ferme şi în agricultură şi noi hrănim întreaga lume. Noua tehnologie a dislocat totul – brusc, un singur fermier putea să facă treaba a 500. Mulţi oameni s-au zbătut, mulţi şi-au pierdut joburile. Pentru cei care nu s-au adaptat, revoluţia industrială a fost o perioadă incredibil de dureroasă. Dar tocmai tehnologia aceea care a adus puterea aburului şi instrumentele mecanizate, care a dislocat oamenii pe termen scurt, a îmbunătăţit exponenţial calitatea vieţii pentru toţi cei din jurul lor şi a furnizat mai multe joburi cu un nivel mai ridicat al

veniturilor.

Noile tehnologii din ziua de azi creează din nou dislocări masive. Cercetătorii de la Oxford spun că aproape jumătate din ocupaţiile americanilor riscă să devină automatizate (în traducere: să fie înlocuite) pe parcursul următorilor 20 de ani! Noi doi trebuie să ne recalibrăm pentru un nivel diferit. Îţi garantez eu, cu 150 de ani în urmă, nimeni nu ar fi putut să înţeleagă o zi în care aveau să existe joburi numite marketer de social media, om de ştiinţă în domeniul celulelor stem sau inginer în robotică. Nimeni nu şi-ar fi putut imagina că un electrician sau un instalator va câştiga 150.000 de dolari pe an sau că un muncitor dintr-o fabrică ar putea să înveţe cum să utilizeze un computer pentru a automatiza o maşină, câştigând 100.000 de dolari. Dar faptul că oamenii nu îşi puteau imagina asta nu însemna că nu avea să se întâmple.

Întâlnesc în fiecare zi oameni care îmi spun că piaţa locurilor de muncă este îngheţată sau că au fost concediaţi şi se tem că nu vor găsi din nou de lucru. Dar eu sunt aici ca să-ţi spun că nu este vina pieţei, ci a ta. Tu îţi poţi creşte potenţialul de a câştiga bani – oricine poate. Poţi adăuga valoare pe piaţă. Poţi să înveţi aptitudini noi, îţi poţi stăpâni propria mentalitate, poţi să evoluezi, să te schimbi şi să te dezvolţi şi poţi găsi locul de muncă şi oportunitatea economică de care ai nevoie şi pe care le meriţi.

Dar dacă locul tău de muncă va fi depăşit în următorii cinci sau zece ani, a venit vremea să te gândeşti să pivotezi şi să încerci ceva nou. Pivotarea este numele pe care îl foloseşte Silicon Valley pentru situaţia în care treci de la o afacere la alta, de obicei după un eşec colosal.

Dacă citeşti această carte acum, tu eşti o persoană care caută răspunsuri, soluţii, o cale mai bună. Există sute de moduri în care îţi poţi recalibra setul de aptitudini. O

poţi face urmând o educaţie universitară, învăţământul profesional sau poţi deveni autodidact. Poţi câştiga de la 100.000 de dolari la milioane pe an şi nu doar ducându-te şi cheltuind o căciulă de bani pe o diploma universitară de patru ani (care te poate lăsa cu o datorie de 100.000 de dolari sau mai mult). Milioane de joburi sunt disponibile în această ţară, dar există de asemenea o discrepanţă majoră în aptitudini. Conform lui Mike Rowe, gazda emisiunii *Dirty Jobs* (*Meserii Murdare*) de pe Discovery Channel, există în jur de 3, 5 milioane de joburi disponibile în acest moment şi doar 10% dintre ele solicită o diplomă de patru ani. Asta înseamnă că restul de 90% dintre acestea presupun altceva: pregătire, competenţă sau poate disponibilitatea de a te murdări, dar în cea mai mare parte receptivitatea faţă de învăţarea unei meserii noi şi utile. Conform lui Rowe: „Asta a fost mereu de vânzare, dar a cam dispărut din povestea [în ţara noastră]".

Recalibrarea este în acelaşi timp exaltantă şi terifiantă. Exaltantă datorită oportunităţii de a învăţa, de a evolua, de a crea şi de a schimba. Exaltantă după ce îţi dai seama că: „Eu sunt valoros; am o contribuţie de făcut; valorez mai mult". Terifiantă pentru că te gândeşti: „Cum să fac eu asta?" Aminteşte-ţi de cuvintele lui Jim Rohn: „Pentru ca lucrurile să se schimbe, tu trebuie să te schimbi. Pentru ca lucrurile să devină mai bune, tu trebuie să devii mai bun". Recalibrează-te sau rămâi fraier. Debarasează-te de povestea ta de limitare şi treci la o viteză mai mare.

Oamenii îmi spun adeseori: „Tony, asta este grozav dacă ai propria ta afacere sau lucrezi într-o companie aflată în dezvoltare. Dar dacă ai un job care în mod tradiţional este prost plătit şi îţi place ceea ce faci? Dacă eşti învăţător, ce se întâmplă atunci?" Hai să facem un pas în afara gândirii noastre limitatoare şi permite-mi să-ţi ofer

un exemplu perfect al unui învăţător care se zbătea în sărăcie, dar care, datorită pasiunii şi dorinţei sale de a ajuta mai mulţi elevi, a găsit o cale de a adăuga mai multă valoare şi de a câştiga mai mult decât visează vreodată majoritatea învăţătorilor. Adevărata limitare pentru câştigurile noastre din muncă nu este niciodată jobul nostru – este creativitatea noastră, concentrarea şi contribuţia noastră.

Creativitate, contribuţie şi starul rock coreean „*MM*

Dacă ai avut vreun învăţător de clasa a treia care te-a inspirat să încerci ceva nou sau un profesor de clasa a opta care a crezut peste măsură în copilul tău, cunoşti ce putere are un model demn de urmat în viaţa unui copil. Învăţătorii noştri sunt unele dintre cele mai de preţ bunuri ale noastre, şi totuşi cele mai subapreciate şi mai prost plătite. Deci, ce faci dacă eşti profesor sau ai un job similar unde potenţialul tău pentru beneficii pare să fie limitat? Ca profesor, cum poţi să te gândeşti să adaugi valoare pentru mai mult decât doar pentru cei 30 de elevi din sala de clasă? Există un fel prin care ai putea să adaugi valoare pentru sute de elevi, mii de elevi, chiar milioane?

Există o mulţime de învăţători care se gândesc: „Nu voi câştiga niciodată suficienţi bani făcând ceea ce îmi place”. Există un acord la scară largă ce spune că noi, ca societate, nu apreciem profesorii aşa cum ar trebui. Dar după cum ştim acum, opinia aceea limitativă ţine oamenii pe loc. Kim Ki-hoon este un învăţător din Coreea de Sud care a refuzat să accepte povestea asta.

Spre deosebire de cei mai mulţi profesori, Kim Ki-hoon este cunoscut ca un „rock star” în Coreea de Sud. Kim este unul dintre cei mai de succes profesori de la el din ţară. Cum de a avut atât de mult succes? El a lucrat mai mult la propria persoană, la capacitatea lui de a preda

decât la jobul propriu-zis.

Conform *Wall Street Journal*, cu şaizeci de ani în urmă, majoritatea sud-coreenilor erau analfabeţi. Statul şi-a dat seama că trebuie să acţioneze masiv şi eficient. În ziua de azi, profesorii de acolo sunt în mod constant încurajaţi să studieze, să inoveze, să predea la aceeaşi clasă într-un fel nou în fiecare zi. Ei sunt educaţi să înveţe unul de la altul, să îşi fie mentori unul altuia – să găsească cele mai bune tehnici pentru a adăuga mai multă valoare. Rezultatul? În prezent, copiii de 15 ani din Coreea de Sud se clasează pe locul doi la citit şi au o rată de absolvire de 93% – comparată cu doar 77% în Statele Unite.

Ki-hoon a preluat modelul acela şi l-a dus mai departe. El a dedicat enorm de mult timp găsirii celor mai buni profesori, studierii tiparelor acestora şi învăţării felului în care să creeze progrese. El a găsit o modalitate de a-şi ajuta elevii să înveţe mai repede, mai bine, mai inteligent – şi nu doar elevii săi, ci şi elevi de pe tot cuprinsul ţării. De ce să se concentreze pe ajutarea a doar 30 de elevi? s-a gândit el. De ce să nu ajut cât de mulţi pot? Pe măsură ce tehnologia se dezvolta, el şi-a dat seama că îşi poate încărca orele de curs online, făcând pasiunea sa pentru predare şi învăţare disponibilă tuturor.

Astăzi, Ki-hoon lucrează în jur de 60 de ore pe săptămână, dar din acestea doar trei ore sunt pentru susţinerea de conferinţe. Celelalte 57 de ore sunt utilizate pentru cercetare, inovare, dezvoltarea planului de învăţământ şi a răspunsurilor pentru studenţi. „Cu cât muncesc mai mult, cu atât câştig mai mulţi bani”, spune el. Şi, cel mai mult, munceşte să devină mai bun pentru oamenii pe care îi slujeşte. Ki-hoon îşi înregistrează video cursurile şi le distribuie pe Internet, unde studenţii se pot conecta în schimbul sumei de 4 dolari pe oră. Cum îşi dă el seama că funcţionează? De unde ştie el că aduce mai multă

valoare decât oricine altcineva? Piaţa îţi spune întotdeauna preţul sau valoarea ta reală. Ghici cât de multe persoane cumpără cursurile sale? Anul trecut, încasările lui anuale au depăşit 4 milioane de dolari! Cu cât Ki-hoon oferă mai multă valoare prin cursurile şi tutorialele sale online, cu atât creşte numărul elevilor care se înscriu. Şi, prin urmare, mai mulţi studenţi înseamnă mai mulţi bani – în cazul acesta, *mult mai mulţi*.

Un profesor care câştigă 4 milioane de dolari. Cum se compară asta cu cel mai bun profesor pe care îl cunoşti. Povestea lui Ki-hoon spulberă credinţa că profesia noastră ne limitează. El face parte dintre cei mai bogaţi 1% nu pentru că este norocos, nu pentru că s-a aflat la locul potrivit în momentul potrivit sau nu pentru că a ales o meserie bănoasă. Nu, Ki-hoon este un om bogat, printre primii 1%, pentru că nu a încetat în niciun moment să înveţe, nu a încetat să evolueze, nu a încetat să investească în sine.

Specialistul în multitasking

Dar dacă nu eşti antreprenor? Dacă nu ai absolut niciun interes în a-ţi deschide o afacere proprie? Dacă lucrezi în mediul corporatist american sau chiar pentru o afacere mică? Mai poţi găsi o modalitate de a adăuga mai multă valoare şi de a-ţi mări potenţialul de a obţine mai mulţi bani? Dă-mi voie să-ţi vorbesc despre o tânără. Daniela lucra într-un departament de marketing făcând design artistic şi nu vedea niciun traseu clar spre avansarea ei în companie. Ea era extrem de talentată dar, şi mai important, era „înfometată”. Căuta în mod constant să facă mai mult şi să dea mai mult; îi stătea pur şi simplu în fire. Şi, în felul acesta, ea îşi ajuta frecvent colegii cu artele vizuale. Iar apoi, a vrut să înveţe despre marketing, aşa că a început să studieze marketingul şi s-a oferit să ajute. După care, bineînţeles, şi-a dat seama că nu ştia mai

nimic despre social media – dar oportunităţile de acolo păreau uriaşe, aşa că s-a hotărât să se educe singură şi pe subiectul social media.

După câţiva ani, Daniela făcea multe dintre treburile colegilor ei. Şi aceştia au uitat că ea le oferea un dar, şi au început să considere drept ceva de la sine înţeles. A apărut un tipar nou în care, la ora cinci, când proiec-tele-cheie cu termene-limită nu erau încă gata, ea lucra singură la biroul ei în timp ce asociaţii ei se strecurau pe uşă afară. Ea nu voia să rămână până târziu, dar nu avea de gând să-şi dezamăgească nici compania, nici clienţii. Când i-a fost clar că în realitate colegii ei profitau de energia şi de ambiţia ei, ea a ajuns la capătul răbdării. „Eu lucrez cât trei oameni, plus că îmi fac şi treaba mea!” Dar în loc să se înfurie, Daniela a decis că asta era o oportunitate.

Ce a făcut ea? Daniela şi-a abordat CEO-ul şi i-a vorbit direct şi sincer: „Chiar acum eu muncesc cât patru oameni. Am fost la cursuri, am învăţat şi m-am autoeducat în artele vizuale, marketing şi social media. Nu am venit aici să trădez pe nimeni, dar îţi pot economisi cincizeci la sută din costul de marketing pe loc şi elimina trei posturi preluând eu joburile acelor persoane. Şi voi face şi o treabă mai bună. Nu vreau să mă crezi pe cuvânt: dă-mi voie să-ţi demonstrez capacităţile mele. Permite-le să-şi păstreze locurile de muncă timp de şase luni şi eu voi face atât sarcinile mele, cât şi pe ale lor, aşa că vei avea două exemple între care să alegi. Tu hotărăşti care este mai bun”.

Tot ce a cerut Daniela a fost ca, în cazul în care ea făcea o treabă mai bună, după şase luni, şeful ei să-i dea mai multă responsabilitate şi să-i dubleze salariul. Şi ghici ce? A reuşit: şi-a dovedit competenţa în domeniile artelor vizuale şi marketingului, cu un copywriting grozav şi cu o campanie reuşită de social media. Daniela a demonstrat nu

doar că poate să facă faţă muncii suplimentare, ci şi să depăşească competiţia – ea putea să-i întreacă pe toţi. Ea a adăugat suficientă valoarea încât compania şi-a dat seama că ar putea să plătească o singură persoană cu o sumă dublă şi cu toate acestea să-şi reducă costurile la jumătate. Piaţa îşi spusese cuvântul.

„Fericirea nu este simpla deţinere a banilor; aceasta stă în bucuria realizării, în fiorul efortului creativ". – FRANKLIN D. ROOSEVELT

Oportunităţile sunt peste tot

Cum vei adăuga tu mai multă valoare în lume? Cum vei contribui tu mai mult, cum vei câştiga mai mult şi cum îţi vei amplifica impactul? Există sute sau chiar mii de poveşti ale unor persoane obişnuite care au văzut o problemă, au privit lucrurile doar un pic diferit şi au ajuns să transforme industrii întregi sau să creeze pieţe complet noi. Ei nu erau antreprenori; ei erau doar oameni ca noi doi, oameni care nu aveau să se resemneze. În lumea în care trăim astăzi, nicio industrie şi niciun produs nu sunt imune: intersecţia tuturor lucrurilor digitale – Internetul, social media şi tehnologia – interconectivitatea fiecărei persoane şi a fiecărui lucru de pe pământ. Asta înseamnă că până şi companiile cele mai mari şi afacerile cele mai mature şi mai stabile sunt dornice să fie revoluţionate. Intră în scenă Nick Woodman.

Mergând pe valul succesului

Cine ar fi prezis că Kodak, titanul corporatist care a dominat lumea fotografiei în secolul XX, avea să fie luat prin surprindere atunci când imaginile digitale au intrat pe scenă? Kodak *a inventat* fotografia digitală. Şi, cu toate acestea, după 124 de ani de activitate, compania şi-a declarat falimentul în 2012 – o acţiune care a avut un efect în lanţ dezastruos asupra economiei din Rochester, New York, şi din preajma acestuia, unde au fost pierdute 50.000

de locuri de muncă.

Dar aceleaşi schimbări tehnologice şi culturale masive care au ucis Kodak i-au oferit o oportunitate uriaşă unui surfer din California pe nume Nick Woodman. Woodman era obsedat de surfing. Iubirea şi devotamentul său absolut pentru sport, împreună cu energia şi pasiunea sa i-au permis să găsească un fel de a adăuga valoare.

Sunt şanse mari să nu fi auzit vreodată de Woodman, dar el a avut strălucita idee de a-şi prinde o cameră de luat vederi rezistentă la apă de încheietura mâinii în timp ce făcea surfing pe valuri. Tot ce şi-a propus Woodman să facă a fost să găsească o manieră de a se bucura de surfing după ce repriza se terminase. Cum fotografia digitală apărea pe piaţă, el a început să meşterească la camerele de luat vederi pentru a vedea dacă le poate face şi mai rezistente la apă şi să poată filma imagini deşi mai bună calitate. Şi pe măsură ce tehnologia s-a schimbat, el a continuat să meşterească. Şi să meşterească. El a ajuns să inventeze GoPro-ul, o cameră digitală minusculă, cu calitate de difuzare, care poate fi prinsă cu ajutorul unei cleme şi luată oriunde cu tine.

Acest dispozitiv micuţ şi cool se găseşte acum pe capul fiecărui iubitor de sporturi extreme din lume. Indiferent că pedalezi pe bicicletă, vâsleşti prin curenţi rapizi, faci snowboarding sau prinzi valurile, GoPro-ul îţi dă posibilitatea să surprinzi magia puseului tău de adrenalină şi să o împărtăşeşti cu toţi cei pe care îi iubeşti. Woodman nu s-ar fi putut sincroniza mai bine: el a început să facă reclamă GoPro-ului său tocmai când lumea începea să-şi încarce videoclipurile pe YouTube şi Facebook. El a creat un produs pe care voia să-l utilizeze şi şi-a dat seama că nu era posibil ca el să fie singurul care avea nevoie de unul. Woodman şi-a dat seama cum să aducă valoare pentru milioane de vieţi făcând această tehnologie să fie

convenabilă, amuzantă şi la un preţ accesibil. În final, Woodman s-a plasat în fruntea unui trend. Trendul acela împărtăşea digital tot ce se afla acolo. Unul dintre secretele-cheie dacă vrei într-adevăr să devii bogat: plasează-te în fruntea unui trend. Astăzi surferul din San Diego, California, are o avere de peste 1 miliard de dolari.

Se naşte o „categorie" nouă

În 2010, Matt Lauer m-a invitat să mă alătur lui pentru o discuţie specială, la o masă rotundă, despre direcţia în care mergea economia. Mă alăturam lui Warren Buffett şi celei mai tinere femei care a devenit miliardară prin forţe proprii: o femeie pe nume Sara Blakely. Orice ocazie de a discuta economie cu Warren Buffett era un privilegiu uriaş, dar lucrul la care nu m-am aşteptat a fost să fiu pur şi simplu dat pe spate de povestea Sarei.

Blakely nu a revoluţionat o industrie, ci mai curând a creat una complet nouă. Sara, o fostă angajată la Walt Disney World, se pregătea pentru o petrecere când şi-a dat seama că nu are lenjeria de corp potrivită pentru o pereche de pantaloni albi, mulaţi. În loc să se lipsească de tot de lenjerie, ea s-a hotărât să se ocupe personal de problemă. Echipată doar cu o pereche de foarfece şi o grămadă de tupeu, ea a tăiat partea de sus a ciorapilor ei pantalon şi, *voilà*, s-a născut o nouă industrie.

Desigur, nu s-a întâmplat peste noapte şi nu s-a produs cu uşurinţă. Sara mi-a împărtăşit că unul dintre cele mai importante secrete ale succesului ei a fost că, de la o vârstă fragedă, tatăl său a încurajat-o efectiv să „eşueze"! Dar pentru el eşecul nu însemna incapacitatea de a obţine un rezultat… ci incapacitatea de a încerca. La masa de seară, el o întreba dacă dăduse greş în ziua aceea şi era realmente încântat dacă răspunsul era da – pentru că el ştia că asta însemna că ea se afla pe calea spre succes. „Tony, el pur şi simplu mi-a înlăturat teama de a

încerca”, mi-a spus ea.

Descurajată, cu un job lipsit de perspective în care vindea produse de birotică, Blakely şi-a investit toţi banii pe care îi avea, 5.000 de dolari şi s-a apucat să creeze îmbrăcăminte care să i se potrivească ei. Cred că am auzit *nu* de o mie de ori”, a zis ea. Dar nu a ascultat. Pe lângă cei 5.000 de dolari pe care i-a investit, ea a mai economisit 3.000 (pe care nu îi avea) cu taxele juridice scriindu-şi singură patentul după un manual.

În final, compania pe care a întemeiat-o, Spanx, a creat o categorie complet nouă de produse numite „*shapewear*” şi a inspirat un grup de admiratoare foarte înfocate printre femeile din toată lumea. După cum spune soţia mea, îmbracă o pereche care să-ţi strângă toate acele „părticele” şi îţi vei subţia talia cu şapte centimetri.

Cu binecuvântarea lui Oprah Winfrey, Spanx s-a transformat dintr-o mică afacere într-o senzaţie mondială. În ziua de azi, Spanx valorează peste un miliard de dolari şi brandul include acum peste 200 de produse care ajută femeile să arate şi să se simtă grozav. Mereu optimistă, Sara a încercat să-şi exercite magia asupra mea: a încercat să mă facă să port o pereche din noul său Spanx pentru bărbaţi când ne aflam amândoi în emisiunea *Today*. I-am mulţumit şi i-am sugerat delicat că poate nu înţelege piaţa pentru bărbaţi la fel de bine ca pe cea pentru femei. Dar rămân inspirat de exemplul ei. În cele din urmă, Spanx pentru bărbaţi a început să aibă de asemenea succes – nu mulţumită mie. Astăzi, Blakely deţine 100% din compania sa, are zero datorii şi nu a acceptat niciodată o investiţie exterioară. În 2012, revista *Time* a desemnat-o drept una dintre cele „100 Cele mai influente persoane din lume”.

La fel ca Nick Woodman, ea a observat o nevoie şi a acţionat pentru a o satisface. A refuzat să fie limitată de povestea sa şi a găsit o cale pentru a adăuga valoare.

Şi tu poţi face asta! Nu trebuie să fondezi o companie de un miliard de dolari, să revoluţionezi o categorie întreagă sau să câştigi 4 milioane de dolari online ca profesor. Nici măcar nu trebuie să preiei patru joburi în acelaşi timp. Dar dacă oamenii aceştia sunt capabili să facă asemenea lucruri, tu nu ai putea să găseşti o modalitate prin care să câştigi câte 500 sau 1.000 de dolari în plus pe lună? Sau poate chiar câte 20.000, 50.000

sau 100.000 de dolari sau mai mult pe an? Nu ai putea să îţi dai seama cum să-ţi dezlănţui *propria* creativitate, contribuţie şi focalizare pentru a aduce mai multă valoare pe piaţă şi să plasezi banii aceia în propriul Fond pentru Libertate. Poţi. Momentul potrivit pentru a începe este acum.

Găseşte o modalitate de a câştiga sau economisi 500 de dolari în plus pe lună sau 6.000 de dolari pe an. Dacă sunt investiţi cu un profit de 8% pe an timp de 40 de ani, vor valora 1.5 milioane de dolari – aminteşte-ţi de exemplul nostru cu pizza. Dacă găseşti o modalitate de a câştiga 1.000 de dolari pe lună sau 12.000 pe an, asta valorează 3 milioane de dolari în depozitul tău pentru zile negre. Dacă găseşti o modalitate de a câştiga 3.000 de dolari pe lună, sau 36.000 pe an, asta valorează 9 milioane în depozitul tău pentru zile negre. Care este lecţia? Adaugă valoare, câştigă mai mult şi investeşte-ţi câştigurile şi poţi să creezi orice nivel al libertăţii financiare pe care ţi-l doreşti cu adevărat.

CAPITOLUL 3.5

Accelerează lucrurile: 3. Redu comisioanele şi impozitele (şi investeşte diferenţa)

„Noi avem capacitatea necesară de a-ţi lua tot ce ai”. – DEVIZĂ SUGERATĂ PENTRU IRS (FISC)

„Trebuie să-ţi plăteşti impozitele. Dar nu există nicio lege care să spună că trebuie să laşi şi bacşiş”. –

RECLAMĂ MORGAN STANLEY55

Acum eşti pe cai mari – accelerezi pe drumul spre libertate financiară *economisind* mai mult şi *câştigând* mai mult! Ce rămâne? Nu ajunge asta? De fapt, nu. Ca iniţiat, ştii acum că nu contează cât câştigi, ci cât îţi rămâne. Cea de-a treia strategie a noastră pentru a accelera lucrurile este să scoţi mai mulţi bani din investiţiile tale reducându-ţi comisioanele şi impozitele şi reinvestind diferenţa.

Îţi aminteşti de cei trei prieteni din copilărie din capitolul 2.2, Mitul 2: „Comisioanele noastre? Un preţ mic de plătit!”? Ei au investit fiecare 100.000 de dolari la vârsta de 35 de ani şi au realizat o rentabilitate de 7% la investiţia lor. Dar fiecare dintre ei a fost supus unui set diferit de comisioane – şi diferenţa între comisioanele de 1%, 2% şi 3% s-a ridicat la sute de mii de dolari. Taylor, care a plătit comisioane de doar 1%, a acumulat

55 Una dintre cele mai importante bănci de investiţii din lume (*N. red.*)

aproape de *două ori mai mulţi* bani decât prietenul său Jason, care a plătit comisioane de 3%. Investiţia sa a crescut până la 574 349 de dolari în vreme ce Jason a rămas cu doar 324 340 de dolari!

Aminteşte-ţi, comisioanele acelea ascunse ale fondurilor mutuale se ridică în medie la un procent astronomic de 3, 17%. Diferenţa dintre deţinerea unor fonduri mutuale cu costuri ridicate şi încărcate de comisioane versus fondurile de indici cu costuri reduse te-ar putea costa la propriu valoarea unui deceniu de muncă din viaţa ta – ca să nu mai vorbim că te face să încetineşti viteza pe drumul spre Libertate Financiară! Şi pentru a pune sare pe rană, studiile arată că comisioanele ridicate care vin la pachet cu aceste fonduri mutuale nu duc aproape niciodată la rezultate mai bune.

„Acelea sunt comisioane percepute pentru solicitarea unei explicații privind comisioanele dvs."

Aşa că ţine-te departe de comisioanele excesive. Fugi cât te ţin picioarele. Găseşte fonduri de indici cu costuri scăzute în care să investeşti şi ţine seama de avertismentul lui Jack Bogle care ne-a arătat că plata unor comisioane exorbitante poate să consume între 50 şi 70% din viitorul tău depozit de economii! Deviza este simplă: ia banii pe care îi economiseşti la comisioane şi reinvesteşte-i pentru creştere capitalizată. Această strategie este o altă bandă de mare viteză spre libertate.

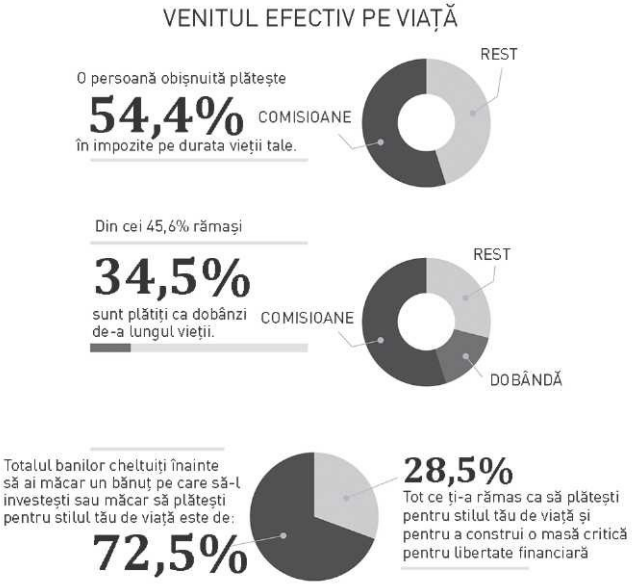
Şi cum rămâne cu o muşcătură încă şi mai mare din economiile tale? Tu ştii care este *cea mai mare* muşcătură care va rupe din cuibul tău de economii? Cercetările spun: impozitele!

Pe parcursul vieţii noastre, americanul de rând îşi plăteşte mai mult de jumătate din venitul lui pentru un amestec de impozite: impozitul pe venit, impozitul pe proprietate, impozitul pe cifra de afaceri, taxa pe benzină

şi aşa mai departe. (După estimările mai multor experţi, în prezent asta înseamnă 54, 25 cenţi din fiecare dolar.) Bunul şi bătrânul Unchi Sam. Şi n-am terminat încă.

După ce 54, 25% au fost puşi deoparte pentru tipul cu taxele, poţi să-ţi iei adio de la alţi 17, 25% din fiecare dolar pe care îl câştigi în dobândă şi comisioane. Ai o maşină, o casă, vreun card de credit sau vreun credit studenţesc? În aprile 2014, în medie, o gospodărie din State avea 15.000 de dolari datorii pentru cardul de credit; datorii din credite studenţeşti de peste 33.000 de dolari; şi datorii ipotecare de peste 150.000 de dolari. Ca naţiune, suntem înglodaţi în datorii.

OUL DE AUR


VENITUL EFECTIV PE VIAȚĂ
O persoană obișnuită plătește
54,4%
COMISIOANE
în impozite pe durata vieții tale.
REST
Din cei 45,6% rămași
34,5%
sunt plătiți ca dobânzi de-a lungul vieții.
COMISIOANE
REST
DOBÂNDĂ
Totalul banilor cheltuiți înainte să ai măcar un bănuț pe care să-l investești sau măcar să plătești pentru stilul tău de viață este de:
72,5%
28,5%
Tot ce ți-a rămas ca să plătești pentru stilul tău de viață și pentru a construi o masă critică pentru libertate financiară

Realitatea este că, în medie, aproximativ o treime din venitul care ţi-a rămas după impozitare va fi cheltuit pe achitarea dobânzilor!

După asta rămâi cu (bătăi de tobe, vă rog) un ditamai procentul de 28, 5% din venitul tău câştigat cu greu ca să

plăteşti pentru toate celelalte în viaţă: mâncare, îmbrăcăminte, adăpost, educaţie, sănătate, călătorii, distracţii şi tot restul lucrurilor peste care se întâmplă să dai la mall sau pe Amazon! În plus, tot din cifra aceasta trebuie să găseşti o cale de a economisi şi investi pentru Libertate Financiară sau măcar vreo formă de venit la pensie!

Una dintre modalităţile de a recupera o parte din cei 54% pe care i-ai dat de pomană este să devii mai eficient cu impozitele tale. Păstrează mai mult din venitul tău câştigat cu greu şi aceia vor fi bani pe care i-ai putea investi şi capitaliza pentru a-ţi atinge mai repede viziunea despre Libertatea Financiară.

De fapt, dacă eşti o persoană care obţine venituri mari, faptul că locuieşti într-un stat cu venituri ridicate, cum ar fi California (aşa cum era cazul meu), cheltuiala ta totală cu impozitele (inclusiv pe venit, pe investiţii, pe statul de plată, Obamacare şi Asigurări Sociale) ajunge la 62%. Ceea ce înseamnă că dacă nu ai o strategie eficientă în materie de impozite, poţi să păstrezi doar 38 de cenţi din fiecare dolar pe care îl câştigi.

Nu există niciun motiv bun să plăteşti mai mult decât trebuie – de fapt, este dreptul tău de american să *nu* plăteşti mai mult decât trebuie. După cum a declarat Billings Learned Hand, unul dintre cei mai influenţi judecători din toate timpurile:

„Oricine îşi poate aranja chestiunile de ordin financiar astfel încât impozitele să fie cât mai scăzute cu putinţă; nu este obligat să aleagă tiparul care plăteşte cel mai mult Trezoreriei. Nu există nicio datorie patriotică de a-ţi creşte impozitele. Instanţele au spus în repetate rânduri că nu este nimic ticălos în a-ţi ordona treburile de ordin financiar astfel încât să-ţi menţii impozitele cât mai mici cu putinţă. Toată lumea o face, bogaţi şi săraci

deopotrivă, şi cu toţii procedează corect, pentru că nimeni nu are vreo îndatorire publică să plătească mai mult decât pretinde legea”.

Eu urmez înţelepciunea judecătorului Hand. Nu cred în a plăti mai mult decât chiar trebuie să plătesc şi nici tu nu ar trebui. Eu caut încontinuu modalităţi legale, etice, de a-mi scădea totalul taxelor şi fac tot ce pot pentru a mă folosi de iniţiativele guvernului care-mi dau posibilitatea de a-mi construi cuibul de economii într-un mediu eliberat de impozite. Am învăţat de la cei pe care i-am intervievat că eficienţa fiscală este este unul dintre cele directe drumuri spre a reduce timpul necesar pentru a ajunge din punctul în care te afli acum în cel în care vrei să ajungi din punct de vedere financiar.

„Sunt mândru că plătesc impozite în Statele Unite. Singura nemulţumire este că aş fi la fel de mândru şi dacă aş plăti doar pe jumătate”. – ARTHUR GODFREY

Hai să fim clari. Sunt patriot. Iubesc America. Sunt unul dintre milioanele de exemple ale Visului American şi sunt fericit (bine, poate nu fericit, dar mândru) să-mi plătesc impozitele. Cu toate acestea, plătesc impozite de milioane de dolari în fiecare an. Totalul impozitelor mele este mai mult decât mi-am imaginat vreodată că voi câştiga într-o viaţă, cu atât mai puţin într-un an. Dar ştiu de la David Swensen, de la Yale, că există doar trei forţe care te pot ajuta să realizezi rentabilităţi mai ridicate:

1. Alocarea activelor
2. Diversificarea
3. Eficienţa fiscală

Desigur, faptul că David conduce o organizaţie non-profit nu strică, dar pentru noi, ceilalţi, chiar şi cu legislaţia fiscală actuală, există modalităţi de a maximiza rentabilitatea investiţiilor şi de a minimiza totalul impozitelor.

Principiul 4 al Puterii Banilor. *Eficienţa fiscală este una dintre cele mai simple modalităţi de a creşte continuu profiturile reale ale portofoliului tău. Eficienţă fiscală egal libertate financiară mai rapidă.*

(Avertisment pentru cititor: dacă ţi se pare că ţi se pune o pâclă pe creier când vorbesc despre impozite, înţeleg! În cazul acesta sari imediat la capitolul următor ca să nu-ţi pierzi elanul. *Dar* ai grijă să programezi o dată când vei avea o întâlnire cu consultantul fiduciar şi/sau cu un expert fiscal pentru a afla cum să fii cât mai eficient fiscal cu investiţiile tale. Dacă eşti dispus să treci la treabă, următoarele patru pagini oferă câteva distincţii simple care, atunci când sunt înţelese, îţi vor permite să păstrezi mai mult din venitul tău investit şi să îţi realizezi visurile financiare mai rapid.)

Alege-ţi impozitul

Dar dacă ţi-ai da seama că, şi într-o mică măsură, familiarizarea privind impozitele te poate scuti să mai plăteşti degeaba 30% din ceea ce realizezi omului de la Fisc? Cu cât ţi-ai realiza mai repede obiectivele financiare?

Ca investitor, trebuie să fii foarte atent la trei tipuri de impozite:

1. Impozitul obişnuit pe venit.

După cum am menţionat, dacă eşti printre cei cu venituri ridicate, cumulate, impozitele tale federale şi statale pe venit se apropie de sau depăşesc 50%.

2. Câştigurile din capital pe termen lung

Acesta este un impozit pe investiţii, care se ridică la doar 20% dacă îţi păstrezi investiţia pentru un interval mai lung de un an înainte să vinzi.

3. Câştigurile din capital pe termen scurt.

Acesta este un impozit pe câştigurile din investiţii dacă investiţia este vândută înainte să o fi păstrat minimum un an. În ziua de azi, ratele sunt aceleaşi ca

ratele impozitului obişnuit pe venit. Au!

Acum, când cunoşti puterea capitalizării, sunt sigur că îţi dai seama cum capitalizarea creşterii tale după scăderea unei cheltuieli de 50% pentru impozite spre deosebire de o cheltuială de 20% cu impozitele poate însemna diferenţa dintre a-ţi atinge obiectivele financiare cu un deceniu mai devreme şi a nu le atinge niciodată.

Vrei să înţelegi impactul real al acestora?

— Dacă obţii un profit brut de 8% de pe urma fondului tău mutual, plăteşti comisioane în medie de până la 3% – hai să spunem 2%, mai conservator

— Aşa că acum profitul tău de 8% devine 6% după comisioane. Dar încă nu am terminat.

— Dacă realizezi venituri mari în California sau New York, cu un impozit statal şi federal obişnuit pe venit de 50%, vei rămâne cu un procent de aproape de 3% la investiţiile tale după toate aceste comisioane şi impozite.

Nu uita, poţi cheltui doar cât păstrezi; dacă investeşti cu un profit de 3%, ai nevoie de 24 de ani pentru a-ţi dubla banii.

Dacă ai face aceeaşi investiţie într-un fond de indici, profitul tău de 8% ar avea comisioane încadrate între 10 şi 50 puncte de bază (sau între 0, 10% şi O, 50%). Vom recurge la cifra mai mare doar pentru a fi conservatori. Asta înseamnă că ai un profit de 7, 5% (8%O.5% = 7.5%), dar din moment ce indicele nu tranzacţionează constant, tu amâni toate impozitele, aşa că profitul tău net pe tot anul este de 7, 5%. Asta înseamnă că poţi reinvesti acele profituri şi poţi exploata puterea incredibilă a capitalizării fără să-şi bage nasul omul de la Fisc.

Dacă îţi gestionezi conştient investiţiile pentru a obţine eficienţă fiscală, cei 7, 5% îţi permit să-ţi dublezi investiţiile în 9, 6 ani, în loc de 24 de ani! Poţi vedea acum cât de importante sunt atât eficienţa fiscală, cât şi cea a

taxării?

Deci, cum reduci cifra totală a impozitelor tale şi păstrezi mai mult din câştiguri pentru a putea să-ţi capitalizezi investiţiile şi să îţi realizezi ideea de Libertate Financiară mai rapid?

— Asigură-te că oriunde este posibil, investeşti într-un fel care îţi permite să îţi amâni impozitele (401[k], IRA, anuitate, plan de beneficii defini te), astfel încât să capitalizezi eliberat de impozite şi să plăteşti impozite doar la momentul în care vinzi investiţia. Sau pregăteşte un mediu viitor eliberat de impozite crescându-ţi investiţiile într-un Roth.

— Când îţi vinzi efectiv vreo investiţie menţinută în afara unui cont cu impozitare amânată (cum ar fi un IRA, ai grijă să o păstrezi pentru o perioadă minimă de un an şi o zi ca să te poţi califica pentru rata mai scăzută a câştigurilor pe termen lung din capital (reiau, la momentul la care scriu asta, rata este de 20%).

Încă un lucru: fereşte te de fondurile mutuale

Pentru majoritatea oamenilor, vânzarea unei case este un lucru care se petrece o dată sau de două ori într-un deceniu, iar contabilul sau expertul tău fiscal îţi poate explica uşor cum să faci asta cât mai eficient din punct de vedere fiscal. Dar hai să aruncăm o privire la fondurile mutuale. Ştii ce fac toată ziua managerii aceia ai tăi de la fondurile mutuale? Tranzacţionează. Ei vând şi cumpără acţiuni şi obligaţiuni zilnic, lunar sau trimestrial. Asta este ceea ce industria numeşte „volumul acţiunilor tranzacţionate”.

Conform lui Charlie Farrell de la CBS Market Watch: „Aşa că, chiar dacă materialele lor de marketing îi încurajează pe investitori să cumpere şi să păstreze, managerii nu pun cu siguranţă în practică ceea ce predică. Ceea ce vor ei să spună este să cumperi şi să păstrezi

fondul lor mutual, în timp ce ei îţi tranzacţionează economiile pentru pensie în disperare”.

Experţii spun că marea majoritate a fondurilor mutuale nu îşi păstrează investiţiile timp de un an întreg. Din ce alt motiv le-ai cumpăra, în afara faptului că speri că vor tranzacţiona pentru a obţine rezultate mai bune? Şi ştii ce înseamnă asta? Cu excepţia cazului în care îţi păstrezi toate fondurile mutuale în 401 (k)-ul tău, de obicei plăteşti impozitul obişnuit pe venit pentru toate câştigurile.56

56 Cu toate acestea, în anumite situaţii, câştigurile pot fi pe termen lung dacă fondul a păstrat poziţia pentru o perioadă extinsă. (Af.a.)

Pe scurt, sunt şanse mari să fii impozitat cu 35%, 45% până la 50% sau mai mult ca impozit pe venit, în funcţie de statul în care trăieşti şi de nivelul tău de venit. Toate impozitele acestea, şi nici măcar nu ţi-ai vândut fondul mutual! Aşa că, în loc să-ţi păstrezi toate câştigurile şi să le laşi să capitalizeze în continuare cu impozitele amânate, tu încasezi o lovitură devastatoare în capacitatea ta de a acumula capital, situaţie complet evitabilă dacă înţelegi eficienţa fiscală.

Chiar dacă ai ajuns la maximul planului tău 401 (k) sau IRA, poţi să faci în continuare investiţii într-o formă care îţi permite să amâni impozitele. Fondurile de indici nu tranzacţionează constant companii individuale; ele păstrează de regulă un coş fix de companii care se schimbă doar dacă indicele urmărit de fond se schimbă efectiv – ceea ce este rar.

Prin urmare, dacă investeşti într-un indice pe termen lung, tu nu suporţi costul impozitării în fiecare an; în schimb, amâni impozitele, din moment ce nu ai vândut nimic. Banii aceia pot să rămână în fond şi să capitalizeze în continuare câştiguri pentru proprietarul lor: pentru tine!

Fiduciarul tău sau un expert grozav în impozite te

poate ajuta să înţelegi toate modalităţile prin care poţi obţine mai multă creştere netă în propriul Fond pentru Libertate, astfel încât procesul tău de acumulare de capital să fie maximizat. Nu uita, asta îţi poate economisi ani sau chiar decenii!

Şi, în cele din urmă, în secţiunea a 5-a există o strategie despre care vei învăţa în capitolul „Secretele celor superbogaţi" pe care o poţi utiliza şi tu: o metodă aprobată de Fisc care va face o diferenţă uriaşă oferindu-ţi posibilitatea să-ţi capitalizezi investiţiile şi ajutându-te să-ţi păstrezi depozitul de economii scutit de taxe. Asta ţi-ar permite să-ţi realizezi obiectivele financiare cu 25% până la 50% mai repede fără să-ţi asumi vreun risc investiţional mai mare!

Ţi-am atras atenţia? Sper că da. Pentru că este vorba de banii tăi şi de viaţa ta! Nu lăsa pe nimeni să ţi-i ia sau să ţi-o irosească! Aşa că acum ai trei strategii rapide care să accelereze ritmul şi să câştige jocul banilor:

1. Economiseşte mai mult şi investeşte diferenţa.

2. Câştigă mai mult (adaugă valoare) şi investeşte diferenţa.

3. Redu comisioanele şi impozitele şi investeşte diferenţa.

Acum este momentul să dăm un impuls lucrurilor şi să aruncăm o privire rapidă la câteva din felurile în care poţi creşte câştigurile realizate de investiţiile tale…

CAPITOLUL 3.6

Accelerează lucrurile: 4. Obţine profituri mai bune şi accelerează-ţi marşul spre victorie

„Dacă eşti pregătit şi ştii de ce este nevoie, nu este un risc. Trebuie doar să-ţi dai seama cum să ajungi acolo. Există întotdeauna o cale prin care să ajungi acolo". – MARKCUBAN

Cum obţii un profit mai mare în timp ce reduci în

continuare riscul? Majoritatea oamenilor cred că pentru a obţine profituri mari trebuie să îţi asumi riscuri uriaşe. Dar cei mai mari investitori ştiu că asta pur şi simplu nu este adevărat. Ţi-l aminteşti pe Kyle Bass din capitolul 2.8, „Trebuie să-ţi asumi riscuri uriaşe pentru a obţine câştiguri mari!”? El a spulberat mitul riscurilor mari şi profiturilor mari cu ceva numit raport asimetric riscuri/recompense.

Acesta este un termen pretenţios pentru un concept destul de simplu. Cum îl explici? Kyle a transformat 30 de milioane de dolari în 2 miliarde găsind o oportunitate de a investi prin care a riscat doar 3 cenţi pentru ocazia de a câştiga 1 dolar – mai exact, 3 milioane de dolari pentru un beneficiu potenţial de 100 de milioane – şi a extins raportul acela riscuri/recompense în miliarde. Îţi aminteşti cum şi-a învăţat fiii să facă investiţii „lipsite de risc” cu beneficii potenţiale semnificative cumpărând monede de 5 cenţi?

Beneficiul potenţial (recompensa) este mult mai mare decât pierderea potenţială (riscul) la afacerea asta, lucru care o face asimetrică.

Unul dintre cele mai mari succese ale lui Paul Tudor Jones este că ştie că se poate înşela şi poate avea succes chiar şi aşa, pentru că utilizează raportul asimetric risc/recompensă pentru a-i călăuzi deciziile de a investi. El se află mereu în căutarea a ceea ce numeşte investiţia 5: 1 – cea în care dacă riscă 1 dolar, crede că poate să facă 5.

Jones este dispus să rişte 1 milion de dolari atunci când cercetarea sa îi arată că are şanse mari să facă 5 milioane. Bineînţeles, el se poate înşela. Dar dacă utilizează aceeaşi formulă 5: 1 pentru următoarea sa investiţie şi are succes, el va fi câştigat 5 milioane de dolari, minus pierderea de 1 milion din prima investiţie, pentru un câştig net de 4 milioane de dolari din investiţii.

Utilizând această formulă de a investi constant acolo

unde are oportunitatea unor recompense asimetrice pentru riscul pe care şi-l asumă, Paul se poate înşela de patru ori din cinci şi să rămână cu cât avea. Dacă pierde 1 milion de dolari de patru ori la rând încercând să câştige 5 milioane, el va fi pierdut un total de 4 milioane de dolari. Dar atunci când cea de-a cincea decizie este un succes, el şi-a recuperat dintr-un singur foc investiţia totală de 5 milioane de dolari. Cei mai mari investitori din istorie ştiu cum să-şi maximizeze profiturile – ei ştiu cum să pregătească jocul pentru a câştiga.

Vei învăţa mai mult despre ce ne recomandă Paul în secţiunea 6, „Investeşte asemeni celor mai bogaţi 0, 001%: Manualul de strategii al miliardarului" şi din interviul meu cu el. El îţi va împărtăşi din „MBA-ul său de 100.000 de dolari" sau cele mai importante lucruri pe care le-a învăţat despre investiţii – unul dintre acestea fiind cum să te înşeli şi să câştigi chiar şi aşa!

Deci riscurile/recompensele asimetrice sunt prima modalitate prin care să obţii rentabilităţi mai mari. Cea de-a doua? Vei afla mai mult despre aceasta în capitolul 4.1, care vorbeşte despre alocarea de active dar, pentru moment, ai în vedere că dacă sloganul imobiliarelor este „Amplasarea! Amplasarea! Amplasarea!" atunci sloganul pentru obţine rea unor profituri mai bune în timp ce diminuezi riscurile este „Diversificarea! Diversificarea! Diversificarea!" Diversificarea efectivă nu doar că îţi reduce riscurile, ci îţi oferă de asemenea oportunitatea de a-ţi maximiza profiturile.

Alocarea activelor este *singurul lucru* despre care absolut toţi profesioniştii din investiţii cu care am stat de vorbă, cei mai buni din lume, mi-au spus că este factorul-cheie care decide unde sfârşeşti financiar. Este cea mai importantă competenţă şi este cea despre care majoritatea investitorilor ştiu puţin. Aşa că, în capitolul 4.1, „Lista

supremă cu lucruri pe care să le faci înainte de a muri: Alocarea de active”, vei învăţa puterea alocării de active şi vei putea să implementezi darurile sale pentru ca tu şi familia ta să puteţi profita de pe urma ei pentru restul vieţii tale. În plus, în afară de asta, vei vedea în secţiunea 6 alocarea de active a unora dintre cei mai de succes investitori din lume care au realizat în mod constant cele mai ridicate profituri.

Da, ai citit bine: vei putea să imiţi strategiile *exacte* ale celor mai buni investitori de pe planetă. Vei avea alocarea de active a lui Ray Dalio! Evident, rezultatele anterioare nu garantează performanţa viitoare, dar în cazul lui Ray Dalio, strategia ta vine de la unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile, iar el se concentrează pe a-ţi oferi cel mai mare profit cu cea mai redusă doză de risc. Dalio a estimat fiecare gen de piaţă şi a descoperit care este cea mai bună proporţie timp de peste 20 de ani. El are active în valoare de peste 160 miliarde de dolari în administrare şi un palmares de doar trei ani în care a pierdut, din ultimii 22. După lectura acestei cărţi, vei deprinde o strategie care se bazează pe abordarea sa revoluţionară pentru cei mai bogaţi indivizi şi cele mai bogate instituţii şi guverne.

Cât de repede poţi să mergi?

Probabil că este destul de evident că ne-ar plăcea tuturor profituri mai bune. Dar ceea ce este mai puţin evident este impactul masiv pe care profiturile mai bune îl au asupra orizontului tău de timp pentru a investi. „Regula celor 72” spune că durează 72 de ani să îţi dublezi banii la o rată capitalizată de 1%. Deci, dacă ai 10.000 de dolari de investit la 1% capitalizare, s-ar putea să nu apuci să mai vezi banii aceia dublându-se. Poţi reduce intervalul acela temporal *la jumătate* dublându-ţi procentul la 2% şi din nou *la jumătate* dublând rata aceea la 4%! Deci, care este

diferenţa între un profit de 10% şi unul de 4%? Un profit de 10% dublează la fiecare 7, 2 ani; un profit de 4% dublează la fiecare 18 ani! Dacă vrei să-ţi schimbi în mod radical planul şi să obţii libertatea financiară în şapte ani în loc de 18 ani, poţi. Sau în 14 ani în loc de 36! Acestea sunt genurile de diferenţe care sunt posibile atunci când înveţi cum să obţii profituri mai bune. Şi lucrul cel mai important este să obţii aceste profituri mai mari fără să-ţi asumi riscuri semnificativ mai mari oriunde este posibil. Tu cauţi raportul acela asimetric risc/ recompensă pe care îl caută toţi investitorii. Este greu de prins, dar se găseşte acolo şi aceasta este pur şi simplu o altă modalitate prin care îţi poţi accelera abordarea pentru a-ţi împlini visurile. (Aruncă o privire la tabelul de la pagina următoare pentru a vedea cât de repede – sau de încet – se vor dubla banii tăi.)

Probabil că următoarea ta întrebare este: „De unde să încep căutarea propriilor mele oportunităţi cu riscuri/recompense asimetrice?" Uneori, acestea apar în cele mai improbabile locuri. În cazul meu – poate pentru că am crescut în California de Sud – eu am crezut întotdeauna în includerea imobiliarelor ca o component-cheie a portofoliului meu. Dacă dai vreodată drumul la ştiri, este dificil să nu observi transformarea la nivel demografic care se desfăşoară în această ţară chiar acum, când câte 10.000 de oameni împlinesc 65 de ani în fiecare zi. Cei din generaţia Baby boom ajung în număr mare la vârsta pensiei. În planul secundar al minţii mele, am ştiut întotdeauna că trebuie să existe o modalitate prin care să pun la dispoziţie o parte din capitalul meu pentru a ajuta la extinderea facilităţilor pentru persoanele care intrau în această etapă a vieţii, lucru care să îmi aducă un profit. Dar abia când am vizitat-o pe bunica soţiei mele în Vancouver, British Columbia, am făcut legătura privind o

viitoare investiţie în comunităţile de pensionari.

NUMĂRUL DE ANI PENTRU A-ŢI DUBLA VALOAREA INVESTIŢIEI PORNIND DE LA RATA PROFITULUI

Rata profitului	Ani pentru a-ţi dubla banii
25%	2, 88
20%	3, 60
19%	3, 80
18%	4,00
17%	4, 20
16%	4, 50
15%	4, 80
14%	5, 10
13%	5, 50
12%	6,00
11%	6, 50
10%	7, 20
9%	8,00
8%	9,00
7%	10, 20
6%	12,00
5%	14, 40
4%	18,00
3%	24,00
2%	36,00
1%	72,00

Soţia mea, Bonnie Pearl57 a mea – „Sage” a mea –, este iubirea vieţii mele. Familia ei este şi familia mea. Bunica ei Hilda era şi bunica mea. Am iubit-o foarte mult. După ce a fost căsătorită timp de 58 de ani, soţul ei a murit şi noi am văzut cu toţii cum suferă. Timp de zece ani, Hilda

adormea plângând în fiecare noapte. Ea trăia singură, mândră şi independentă, dar singură de ţi se strângea inima, resimţind lipsa partenerului ei de viaţă. Pe

57 Păpuşă celebră în Statele Unite (*N. red.*)

noi nu ne lăsa inima să o ducem la un azil, dar cum demenţa Hildei se înrăutăţea, mama lui Bonnie Pearl, Sharon, era hotărâtă să-i găsească o casă de bătrâni cu cea mai bună îngrijire.

Auzisem că unele dintre comunităţile pentru cei ieşiţi la pensie erau destul de spectaculoase şi, după săptămâni de căutări, Sharon a găsit în cele din urmă o comunitate care concura umăr la umăr cu hotelul Four Seasons – locul acesta este uimitor. Eu tot zic că până şi eu *aş locui* acolo şi nu spun asta despre multe locuri.

Aşa că ghiceşte ce s-a întâmplat cu bunica după ce s-a mutat în noua ei locuinţă? Să lăsăm la o parte că s-a mutat într-un apartament nou şi frumos cu tot confortul modern şi îngrijire 24 de ore din 24. Acesta a fost doar vârful aisbergului. Mai uimitor de atât, ea a început o a doua viaţă! La vârsta de 88 de ani, ea s-a transformat într-o femeie nouă şi s-a îndrăgostit din nou. Un italian de 92 de ani i-a furat inima. („Nu-i dau încă voie sub bluza mea, dar el încearcă tot timpul”, a zis ea cu un zâmbet strengăresc.) Au petrecut patru ani frumoşi împreună înainte de moartea lui şi, îţi spun fără glumă, la înmormântarea lui, şi-a cunoscut viitorul iubit. Ultimul ei deceniu a fost bogat, având o calitate a vieţii pe care ea nu şi-ar fi putut-o închipui niciodată. Ea a găsit din nou fericire, bucurie, iubire şi prietenie. A fost un ultim capitol neaşteptat al vieţii sale şi un memento că dragostea este averea supremă. Poată să apară pe neaşteptate oricând, oriunde – şi nu este niciodată prea târziu.

Povestea bunicii m-a făcut să-mi dau seama că exista o nevoie reală de comunităţi pentru cei ieşiţi la pensie care

să fie înzestrate cu personal suficient şi să fie la fel de frumoase ca a ei. Cum aş putea să găsesc un fel de a investi într-o oportunitate ca asta? Evident, să intru direct într-un azil şi să cer să investesc nu reprezintă probabil cea mai eficientă strategie. Aşa că am mers la consultantul meu personal, Ajay Gupta, la Stronghold, şi i-am spus în ce credeam şi ce căutam. El a găsit o oportunitate în care investiţia mea nu doar că putea să realizeze un profit grozav, ci se alinia de asemenea cu valorile şi cu opiniile mele şi cu o tendinţă mai largă a pieţei. Numeroşi experţi privesc această categorie ca pe o „inevitabilitate demografică" pentru că segmentul de vârsta de 75 de ani va creşte cu 84% între 2010 şi 2030. Cererea va fi mai mare decât oferta!

Ajay a găsit o companie de investiţii condusă de un antreprenor uimitor care construieşte, investeşte şi gestionează facilităţile de locuire de lux pentru cei de vârsta a treia. Când a început, el nu avea nimic şi a transformat asta într-o întreprindere de 3 miliarde de dolari. El găseşte terenurile de construcţii, aduce până la jumătate din bani din buzunarul lui şi apoi strânge un grup mic de investitori care să vină cu restul. Iată ce primesc eu în schimb: primesc un profit privilegiat pentru banii mei (care sunt venituri sub formă de plăţi lunare) în funcţie de profitabilitatea facilităţii. Asta se încadrează între 6% şi 8% pe an şi pentru că este proprietate imobiliară, primesc de asemenea beneficiul fiscal al *deprecierii*, ceea ce înseamnă că nu trebuie să plătesc impozit pe venit, pentru tot venitul sub formă de plată. În plus, deţin o parte din proprietatea imobiliară, a cărei valoare cred că va creşte pe termen lung. Am ocazia să particip la strategia de exit atunci când grupul de investitori vinde în cele din urmă facilitatea. Ca să fiu clar, această investiţie specifică este limitată la investitorii care sunt acreditaţi58 şi care

satisfac anumite condiţii de avere/venit net. Dar nu te agita! Pentru cei care nu sunt acreditaţi, există REIT-uri (Real Estate Investment Trusts – Fonduri de Investiţii Imobiliare) tranzacţionate public, care se concentrează exclusiv pe deţinerea unui set de proprietăţi de pe cuprinsul ţării. Acestea pot fi cumpărate la un preţ de doar 25 de dolari acţiunea, la momentul la care scriu aceste lucruri şi oferă plăţi pentru dividende (venituri) în fiecare trimestru. Fă-ţi temele şi/sau cere unui consilier fiduciar să te ajute să le foloseşti pe cele mai bune disponibile.

Dacă locuinţele pentru găzduirea vârstnicilor ţi se par inaccesibile, o altă strategie din imobiliare este să-ţi împrumuţi banii primind un act fiduciar prioritar drept garanţie. În capitolul despre alocarea de active, îţi voi descrie un exemplu despre felul în care investitorii care au nevoie de bani vor accepta un împrumut pe termen scurt cu dobânzi mari – spre exemplu, un împrumut pe un an la 8% sau 10% şi tu primeşti un act fiduciar prioritar pe post de garanţie. Când este creat în mod eficient, tu poţi

58 Pentru a fi considerată un investitor acreditat, trebuie să ai o avere de cel puţin 1 milion $, fără a include valoarea reşedinţei principale; sau un venit de cel puţin 200.000 $ anual în ultimii doi ani (sau 300.000 $ împreună cu soţul/soţia în caz că eşti căsătorit sau căsătorită). (*N.a.*)

Împrumuta să zicem, 50.000 de dolari, pentru o casă de 100.000, sau 500.000, pentru o casă de 1 milion de dolari. Proprietatea poate să scadă cu 50% şi tu ai rămâne în continuare într-o situaţie bună. În timp ce ceilalţi obţin profituri de 3% sau 4%, tu încasezi între 8% şi 10%.

După ce începi să te concentrezi cu pasiune pe modalităţi de a economisi mai mult, de a câştiga mai mult, de a reduce comisioanele şi impozitele şi de a găsi profituri mai bune cu riscuri încă şi mai mici, vei fi uimit de cât de multe oportunităţi noi ai să descoperi. Repet, un

consultant fiduciar grozav nu doar că te va îndruma; el sau ea te poate ajuta de asemenea să găseşti oportunităţi de investiţii care au asimetria aceea magică risc/ recompensă pe care o caută toţi investitorii de succes.

În regulă, intrăm pe ultima sută de metri a acestei secţiuni. Acest ultim pas poate creşte masiv viteza cu care îţi atingi cele mai importante obiective financiare. În plus, e amuzant să visezi şi să explorezi. Îţi va plăcea călătoria din capitolul următor. Hai să descoperim…

CAPITOLUL 3.7

Accelerează lucrurile: 5. Schimbă-ţi viaţa – şi stilul

MM M

de viaţă – în bine

„Lucrurile mele preferate în viaţă nu costă niciun ban. E cât se poate de clar că cea mai preţioasă resursă pe care o avem cu toţii este timpul”. – STEVE JOBS

Ce s-ar întâmpla dacă, doar pentru o clipă, te-ai gândi să faci o schimbare? O schimbare majoră, cum ar fi să strângi totul şi să te muţi într-un alt oraş. Ai putea să trăieşti în stil mare în Boulder, Colorado, doar cu banii pe care îi plăteşti pe chirie în New York City sau în San Francisco. Costul caselor, mâncării, impozitelor şi aşa mai departe diferă mult în funcţie de locul în care te afli. Ţara noastră – lumea *noastră* – este una cu oportunităţi nemărginite care aşteaptă ca tu să le explorezi. Aşa că de ce să nu dai jos ochelarii de cal doar pentru o clipă pentru a te gândi la cum ar putea să fie viaţa dacă ai locui într-un oraş sau orăşel nou?

Faci ţurţuri în timpul iernilor din Vestul Mijlociu sau te lupţi cu căldura verii din Atlanta, întrebându-te în fiecare an de ce nu dai fuga undeva cu o climă mai bună? Ca fiu nativ al Californiei de Sud, eu sunt mereu uluit de oamenii care îşi petrec vieţile îngheţând de moarte în tundra arctică din Minneapolis sau Chicago. Şi chiar dacă

nu-ţi pasă de vreme, trebuie să-ţi pese de costurile tale de trai. O casă de un milion de dolari în Washington DC costă doar o fracţiune din suma asta în Raleigh, Carolina de Nord – un oraş evaluat de către *Forbes* ca fiind al treilea loc, în ordinea importanţei, pentru afaceri şi cariere, fără a mai pomeni că este un hub high-tech şi educaţional (care are de asemenea o vreme grozavă). Sau ce crezi despre ceva mai local: o mutare din San Francisco în San Diego? Poţi rămâne în marele stat californian şi, cu toate acestea, să-ţi reduci cheltuielile imobiliare cu 32%.

Una este să fii eficient din punct de vedere fiscal cu investiţiile tale, şi cu totul altceva să fii eficient din punct de vedere economic în *viaţa* ta. Încerci să economiseşti 5% aici, 10% colo. Dar cum ar fi să economiseşti 10%, 15% sau mai mult în *tot* ce faci, mutându-te într-un oraş mai puţin costisitor sau într-un stat mai prietenos privind impozitele? Gândeşte-te la toţi banii în plus pe care i-ai avea de investit, de împărţit, de donat dacă nu s-ar duce direct pe chirie, mâncare sau transport. O singură mutare ţi-ar putea aduce o creştere a venitului situată între 10% şi 30%. Dacă economiseşti deja 10%, dintr-o mişcare tu poţi economisi acum între 20% şi 40% fără să cheltuieşti vreun bănuţ în plus. Această schimbare în rata de economisire va pune nişte combustibil de rachetă în maşina ta de bani, îmbunătăţindu-ţi masiv ritmul în care vei atinge Libertatea Financiară.

Ştiu ce urmează să spui: „Să mă mut într-un oraş nou? Cred că ai luat-o razna, Tony. Nu pot să-mi strâng pur şi simplu lucrurile şi să mă mut! Am un job, am o familie, am prieteni; am trăit toată viaţa în Dallas”. (Sau Seattle, Miami ori Denver.) Dar dacă ai vedea că ai putea economisi zece ani din viaţa ta de investitor, ai putea să-ţi atingi obiectivele pentru Libertate Financiară cu un deceniu mai devreme sau mai mult, poate că ar merita?

Generaţii de americani au privit pensia ca o perioadă în care să-şi strângă lucrurile şi să se mute într-un climat mai cald, un oraş mai puţin costisitor sau într-un loc frumos mai puţin cunoscut ca Boise, Idaho sau Greenville, South Carolina, ca să respire aer curat şi să se bucure de peisaj. Dar de ce să aştepţi până la pensie? De ce să nu-ţi schimbi codul poştal de astăzi? De ce să nu găseşti un loc în care să-ţi creşti familia care să-ţi permită să-ţi reduci costurile de trai *şi* să-ţi sporeşti calitatea vie ţii în acelaşi timp, câtă vreme eşti suficient de tânăr astfel încât şi tu, şi copiii tăi să culegeţi roadele?

Dacă dai în continuare din cap în semn că nu, am înţeles. De fapt, chiar eram de partea ta la faza asta – până de curând. Am crescut în California şi nu mi-am imaginat niciodată să locuiesc altundeva. Chiar şi atunci când am început să călătoresc mult şi să cumpăr case şi proprietăţi prin toată lumea, California a fost întotdeauna tabăra mea de bază.

Apoi, în 2012, California a crescut impozitele pentru contribuabilii cu cele mai mari venituri cu peste 30%, la 13, 3%. După o viaţă întreagă în care plătisem impozite exorbitante pe venit la stat (pe plan istoric, printre cele mai punitive din ţară), situaţia fiscală a devenit încă şi mai împovărătoare. Rata mea de impozitare reală – după impozitele federale şi statale pe venit, Asigurările Sociale, impozitul pe investiţii, impozitele de pe statul de plată şi impozitul Obamacare – a urcat vertiginous până la 62%. Asta însemna că îmi erau lăsaţi 38 de cenţi din fiecare dolar. Doar 38 de cenţi! Şi, colac peste pupăză, noul impozit pe venit a fost făcut *retroactiv*, ceea ce însemna că urma să trebuiască să plătesc impozite adiţionale pentru venitul pe care îl realizasem deja în anul acela. Au schimbat regulile jocului după începerea lui! Am ajuns la capătul răbdării – era scandalos. Din cauza călătoriilor

mele şi a timpului petrecut în celelalte case ale mele, locuiam în California doar 90 de zile pe an! Doar 90 de zile pentru o factură de mai multe milioane de dolari pentru impozitul la nivel statal? California nu mai era sustenabilă pentru mine – mă săturasem!

Respectasem regulile jocului şi îmi luasem ţeapă. Dar în loc să-mi plâng singur de milă, am votat cu conştiinţa – sau, mai bine zis, cu picioarele. Împreună cu mii de alte persoane, eu şi Sage ne-am dat seama că nu mai suntem bine-veniţi în California. Aşa că ne-am hotărât să facem pasul şi să căutăm un loc nou în care să trăim. (De fapt, California a pierdut peste 30 de miliarde de dolari anual la încasările impozitului pe venit pe parcursul ultimelor două decenii, în favoarea unor state cum ar fi Nevada, Arizona, Texas şi Wisconsin. Dacă vrei să vezi cât de puternic este trendul acesta şi cât de mulţi oameni se mută din statele cu impozite mari în cele cu impozite mici, accesează www.howmoneywalks.com.)

Noi am transformat-o într-un fel de vânătoare de comori, ne-am uitat la locuri cum ar fi Lake Tahoe, la care chiar ne-au plăcut munţii, combinaţia anotimpurilor şi vibraţia tipică micilor oraşe; şi Austin, Texas, în care muzica, energia şi tehnologia se strâng la un loc pentru a crea ţesătura unei comunităţi inovatoare şi conectate.

Ne-am uitat şi la Florida, cu reticenţă. Tot ce ştiam despre Florida erau aligatorii şi vârstnicii. Dar acela este stereotipul, nu realitatea. Ceea ce am găsit noi, în schimb, a fost un paradis în Palm Beach. După ce ne-am uitat la 88 de proprietăţi în trei state, în doar trei săptămâni (eu ţi-am zis că sunt omul acţiunilor masive), am găsit singura casă nou-nouţă cu acces la ocean în Palm Beach. Opt mii de metri pătraţi, o deschidere de aproape 60 de metri la ocean într-o parte şi Canalul Navigabil Intracostal al Atlanticului, în cealaltă parte, cu un doc pentru bărci de 15

metri. Mă simt de parcă m-am întors în casa mea din Fiji – este extraordinar. Sage are tot ce vrea la îndemână: restaurante de talie mondială, shopping, acces uşor la toată Coasta de Est şi toată intimitatea şi liniştea traiului pe o insulă, chiar aici în Statele Unite.

Desigur, preţul a fost mult mai mare decât aş fi vrut sau mi-aş fi imaginat vreodată că voi plăti pentru o casă. Dar Florida nu are vreun impozit pe venit la nivel statal. Am trecut de la un impozit pe venit la nivel statal de 13, 3% în California la nimic – zero. Aşa că iată şi partea cea mai bună: date fiind impozitele la nivel de stat pe care le economisim în fiecare an, ne achităm efectiv în întregime casa cea nouă în şase ani! Ai fost atent la asta? Ne plătim *toată casa* din economiile la impozite pe care le realizăm ca rezidenţi ai Sunshine State, şi nu ai Golden State. Te cam pune pe gânduri că ar fi trebuit să facem asta mai devreme, nu? Mai bine mai târziu decât niciodată.

Şi de parcă asta nu ar fi fost suficient (deşi este!), ne-am şi îmbunătăţit masiv calitatea vieţii odată cu această schimbare. În fiecare zi, ne ciupim singuri când ne trezim pe o vreme minunată, 25 de grade Celsius cu o briză răcoroasă dinspre ocean şi o apă în care te poţi topi, atât de caldă este. De fapt, eu şi Sage am căpătat un entuziasm arzător pentru noul nostru cămin; le spunem prietenilor şi membrilor familiei să se gândească să ni se alăture, mutându-se în Palm Beach. Fiul meu cel mai mic s-a mutat deja aici. Doi dintre cei mai dragi prieteni ai mei din întreaga lume vor veni aici din Connecticut şi New York, şi vor rămâne aici. Şi, bineînţeles, chiar dacă ei ar fi hotărât să nu se mute aici, noi oricum am fi luat bucuroşi banii economisiţi cu impozitele şi i-am fi adus pe toţi aici cu avionul ca să ne viziteze în paradis!

Aşa că, indiferent dacă *tu* te hotărăşti sau nu să ni te alături în Palm Beach, există un cod poştal pe undeva care

ar putea fi numai bun pentru tine. Nu trebuie să aştepţi ieşirea la pensie ca să ajungi acolo. Din Nashville, Tennessee, până în Portland, Oregon, şi din Augusta, Maine, şi până în Ann Arbor, Michigan, există sute de paradisuri pe care ni le permitem, atât pentru tineri, cât şi pentru vârstnici: pensionari care încearcă să tragă de economiile lor şi să continue să se bucure de un stil de viaţă bogat şi satisfăcător; şi profesionişti tineri care încearcă să-şi demareze sau să-şi rei-magineze carierele. Accesează articolul *U.S. News & World Report* cu cele mai bune locuri în care poţi trăi cu doar 75$ pe zi (http://money.usnews.com/money/retirement/articles/2013/10/15/the-best-places-to-reti-re-on-75-a-day). De asemenea, gândeşte-te serios la cele şapte state unde nu există deloc impozit pe venit: Alaska, Florida, Nevada, South Dakota, Texas, Washington şi Wyoming. Sau încearcă Tennessee şi New Hampshire, unde, la nivel statal, sunt impozitate doar veniturile tale din dividende şi dobânzi. Scena muzicală din Memphis şi Nashville *şi* mai mulţi bani în buzunar – cam cât de rău îţi sună?

Învârteşte globul o dată

Şi dacă tot suntem aici, de ce să nu gândeşti *absolut neconvenţional*? Uită de o creştere între 10% şi 20% a puterii tale de cumpărare, dar cum ar fi să-ţi reduci costurile de trai cu o treime sau la jumătate? Scoate-ţi globul pământesc şi învârte-l o dată – şi gândeşte-te la câteva dintre locurile frumoase (şi cu un preţ frumos *pe care ţi-l poţi permite*) în care ai putea să locuieşti dacă ţi-ai extinde orizonturile.

Există oportunităţi uriaşe pretutindeni în lume pentru a-ţi ameliora stilul de viaţă şi pentru a-ţi reduce cheltuielile, în locuri cum ar fi Bali, Fiji.

Uruguay, Costa Rica – *dacă* ai curajul şi libertatea să

pui totul la bătaie pentru a reuşi! Poţi închiria un apartament extraordinar în munţii de lângă Buenos Aires, Argentina, cu o fracţiune din cât te-ar costa o garsonieră într-o clădire fără lift într-un oraş important din SUA. Te poţi muta în Republica Cehă şi poţi găsi o cameră în zona Pieţei Wenceslas, în zona Noului Oraş din Praga, în inima comunităţii culturale a oraşului.

Îţi aminteşti de fiul meu iubitor de BMW-uri? După ce şi-a dat la schimb maşina de lux pentru o şansă la un stil de viaţă mai bun, s-a hotărât să gândească la o scară realmente mare. A plecat în Costa Rica pentru câteva zile şi a fost absolut copleşit de cultura extraordinară. Din câte se pare, există o comunitate uriaşă de vorbitori de engleză în Costa Rica – mii de expatriaţi care şi-au dat seama că banii le ajung mult mai mult aici, că zilele lor sunt ceva mai bogate, că nopţile lor sunt mai interesante. Şi Costa Rica nu este doar un loc în care să te relaxezi şi să te destinzi. Câteva dintre companiile noastre de top şi-au înfiinţat importante baze de operaţiuni aici. Procter & Gamble, Heinz, Microsoft, Intel – lista continuă la nesfârşit, ceea ce înseamnă că sunt disponibile nenumărate oportunităţi de carieră.

Viaţa poate fi o aventură. Fă o excursie şi explorează un oraş necunoscut, testând în minte ideea de a te muta acolo. Transformă-ţi vacanţa următoare într-o expediţie de constatare a faptelor, în care obiectivul final este acela de a face proba pentru un stil complet nou de viaţă. Nu trebuie să trăieşti într-o cutie şi să reiei aceleaşi mişcări în fiecare zi. Nu trebuie să-ţi faci griji că nu vei reuşi să plăteşti chiria sau că nu îţi vei acoperi cheltuielile de bază, dacă devii receptiv la ideea de schimbare masivă. Ieşi singur din zona ta de confort şi cheltuieşte cu 60%, 70% sau *80*% mai puţini bani, ajungând la obiectivul tău de libertate financiară cu atât mai repede. Şi dacă tot te ocupi

de asta, ameliorează calitatea vieţii tale într-o măsură exponenţială.

Chiar dacă o mutare în celălalt capăt al lumii pare prea radicală acum, gândeşte-te la această opţiune pe termen lung – un plan pe cinci ani sau unul pe zece ani sau poate un plan de pensie. De ce să nu devii receptiv la ideea că există un loc frumos şi pe care ţi-l poţi permite acolo undeva, aşteptând să fie descoperit? Lumea noastră este dinamică – se schimbă constant. Ideea că o mutare i-ar afecta negativ pe copiii tăi este un lucru care aparţine trecutului. Trăim într-o economie globală; ce experienţă uimitoare să le dai copiilor tăi ocazia să vadă lumea, să înveţe o limbă nouă, să se adapteze unei noi culturi. Poţi lua o decizie familială referitoare la crearea unei calităţi mai ridicate a vieţii pentru toată lumea.

„Viaţa este ca o bicicletă. Ca să-ţi menţii echilibrul, trebuie să continui să te mişti”. – ALBERT EINSTEIN

Până la urmă, tot ce contează e să fii mai eficient şi mai eficace cu banii câştigaţi şi cu economiile tale şi să-ţi accelerezi drumul spre Libertate Financiară. Poţi găsi o modalitate de a îmbunătăţi calitatea vieţii tale în timp ce, simultan, îţi reduci costurile de trai. Este situaţia supremă în care câştigi de două ori. În definitiv, cea mai bună investiţie pe care o poţi face este cea pe care o faci în tine şi în stilul tău de viaţă.

Uau, ai făcut trei paşi uriaşi spre Libertate Financiară:

Pasul 1. Ai luat cea mai importantă decizie financiară a vieţii tale.

Tu ai hotărât să devii investitor, nu un simplu consumator. Tu ai repartizat un procent din venitul tău pentru a fi economisit şi investit în Fondul tău pentru Libertate şi ai automatizat asta.

Pasul 2. Ai devenit un iniţiat care cunoaşte regulile

jocului.

Ai spulberat cele 9 Mituri şi nimeni nu va mai profita vreodată de tine.

Pasul 3. Tu ai făcut ca jocul să poată fi câştigat.

— Tu ştii cu exactitate de cât de mulţi bani vei avea nevoie pentru a-ţi atinge Siguranţa, Independenţa sau Libertatea financiară. Tu îţi cunoşti cele trei ţinte pentru prosperitate: obiectivele pe termen scurt, pe termen mediu şi pe termen lung.

— Tu ai alcătuit un plan financiar iniţial şi o cronologie pentru reuşită. Ai utilizat aplicaţia pentru a calcula cu aproximaţie cât de mult îţi va trebui pentru a realiza obiectivele financiare faţă de care eşti cel mai angajat.

— Ai examinat cele cinci feluri de a-ţi accelera planul. În mod ideal, ai început să faci brainstorming pentru modalităţi de a pune în practică aceste idei de a economisi mai mulţi bani sau de a reţine mai mulţi bani în propriul Fond pentru Libertate. Asta te poate ajuta să ajungi şi mai repede la obiectivele tale financiare preferate.

Deci, ce urmează? Pasul 4 răspunde la întrebarea evidentă care fierbe probabil în mintea ta: „Unde îmi plasez banii? Ce investiţii specifice îmi vor maximiza avantajele şi mă vor proteja de dezavantaje?” Este momentul să iei cea mai importantă decizie de *investiţii* din viaţa ta. Este momentul să înveţi puterea alocării activelor…

SECŢIUNEA A 4-A

IA CEA MAI IMPORTANTĂ DECIZIE DE INVESTIŢII DIN VIAŢA TA

CAPITOLUL 4.1

Lista supremă cu lucruri pe care să le faci înainte de a muri: Alocarea de active

„Nu testa niciodată adâncimea râului cu ambele picioare”. – WARREN BUFFETT

Să zicem că maşina ta de bani lucrează: şeful tău tocmai ţi-a dat un bonus neaşteptat de 10.000 de dolari sau poate că ai primit brusc o moştenire de 100.000 de dolari. Ce ai face cu ele? Le-ai pune în contul tău de economii sau în IRA-ul tău? Ai investi într-un buzunar virtual Bitcoin59? Ai licita pe ebay pentru o ladă de vin de colecţie? Ai zbura în Vegas şi ai paria tot pe o aruncătură de zar? Sau poate ai cumpăra 100 de acţiuni de la Apple? I-ai pune pe toţi într-un loc sau i-ai distribui în jur?

Răspunsul la această ultimă întrebare este cheia viitorului tău financiar.

Alocarea activelor este cea mai importantă decizie *de investiţii* din toată viaţa ta, mai importantă decât orice investiţie singulară pe care ai să o faci în acţiuni, obligaţiuni, imobiliare sau orice altceva. Care este diferenţa? Ei bine, deciziile *financiare* pe care le-ai luat deja – de a investi automat un procent din venitul tău pentru profituri compuse – te aduc în joc. Dar după ce hotărăşti să intri în joc, trebuie să te şi menţii în joc – pe

59 Sistem de plată electronică descentralizat şi o monedă digitală creată în 2009 de Satoshi Nakamoto (N. *red.*)

termen lung! Poţi să pierzi totul dacă nu ai grijă *unde* îţi plasezi banii. Oricine poate *să devină* bogat; alocarea activelor este felul în care te *menţii* bogat.

Dar nu mă asculta doar pe mine. Ascultă-l pe David Swensen, starul rock al investiţiilor instituţionale. Nu uita, el este omul care a crescut portofoliul Yale de la 1 miliard de dolari la peste 23, 9 miliarde de dolari, reuşind o rentabilitate anuală medie de 13, 9% pe durata a trei decenii de pieţe în urcare şi în coborâre. Nimeni nu o face mai bine. Când am luat loc cu el în biroul său din New

Haven, Connecticut, l-am întrebat: „Care sunt cele mai importante înţelegeri pe care investitorii trebuie să le aibă pentru a obţine libertatea financiară?” El mi-a spus că există doar trei instrumente pentru a-ţi reduce riscul şi pentru a-ţi creşte potenţialul pentru succes financiar:

1. Selecţia titlurilor de valoare – alegerea acţiunilor;
2. Sincronizarea cu piaţa – pariuri pe termen scurt pe direcţia pieţei; şi
3. Alocarea activelor – strategia ta pe termen lung pentru investire diversificată.

Înainte să apuc măcar să-l întreb despre primele două, el m-a făcut să înţeleg foarte clar un lucru: „Preponderent, cel mai important dintre cele trei este alocarea activelor”, mi-a spus el. „În realitate, explică mai mult de sută la sută din profiturile din lumea investiţiilor”. Stai puţin: Cum ar putea să fie *mai mult* de 100%? Pentru că impozitele, comisioanele şi pierderile acelea care însoţesc alegerea acţiunilor şi sincronizarea cu piaţa îţi limitează profiturile.

Alocarea activelor înseamnă mai mult decât diversificare. Înseamnă să-ţi împarţi banii între clase sau tipuri diferite de investiţii (cum ar fi acţiunile, obligaţiunile, mărfurile sau imobiliarele) şi în proporţii specifice pe care le decizi în avans, conform obiectivelor sau nevoilor tale, toleranţei la risc şi etapei de viaţă.

Uau, este ditamai fraza, nu-i aşa?

Totuşi, este cheia spre succes sau eşec pentru cei mai buni jucători financiari din lume, inclusiv absolut toţi investitorii şi traderii pe care i-am intervievat pentru această carte. Paul Tudor Jones crede cu tărie în asta. Mary Callahan Erdoes, poate cea mai puternică femeie de pe Wall Street, conduce 22.000 de profesionişti financiari ale căror mijloace de trai depind de aceasta. Ray Dalio, care a înfiinţat cel mai mare fond speculativ din lume şi a

cărui avere personală se ridică acum la 14 miliarde de dolari, o trăieşte.

Capitolul acesta ia un subiect complex şi îl face îndeajuns de simplu pentru ca tu să acţionezi în baza lui şi să îţi influenţeze în mod pozitiv rentabilitatea investiţiilor pentru tot restul vieţii tale, aşa că oferă-i angajamentul şi atenţia ta! Nu contează dacă ai doar 1.000 de dolari pe care îi vei economisi şi investi sau 1 milion. Este *esenţial* să începi să aplici imediat principiile pe care urmează să le înveţi. Dacă te gândeşti că le cunoşti deja, este momentul să le duci la nivelul următor.

Hai să discutăm de ce alocarea activelor este atât de crucială pentru planul *tău* de investiţii şi cum poţi începe să îl faci să funcţioneze pentru tine astăzi.

„Oricine crede că unde-s mulţi puterea creşte nu s-a uitat la paginile bursei de valori". – IRENE PETER

De câte ori nu ai ales ce părea a fi coada cea mai rapidă la casă, ca mai apoi să se dovedească a fi cea mai lentă? Sau cât de frecvent treci pe banda rapidă într-un ambuteiaj rutier şi vezi cum maşinile de pe banda mai lentă trec acum în viteză pe lângă tine? Te gândeşti că vei ajunge acolo mai repede şi apoi te înşeli. Şi cum stau lucrurile cu relaţiile intime? Indiferent cât de multe ştii despre tine însuţi şi despre ceea ce crezi şi preţuieşti, ai ales vreodată partenerul „nepotrivit"? Ştim cu toţii că decizia *respectivă* poate avea un impact extraordinar asupra calităţii vieţii tale!

Acelaşi lucru se poate întâmpla şi cu investiţiile tale. Cu excepţia faptului că, atunci când faci greşeli referitoare la depozitul tău de economii, dacă greşeala este prea mare, totul s-a terminat. Poate să însemne că îţi pierzi casa. Sau că îţi cauţi un loc de muncă şi la 70 de ani. Sau că nu ai niciun ban pentru educaţia copiilor tăi. Acesta este motivul pentru care capitolul de faţă este atât de

important.

Alocarea activelor este singura competenţă-cheie care te poate diferenţia de restul de 99% dintre investitori. Şi ghici ce? Nu te costă niciun bănuţ. Lui David Swensen îi place să-l citeze pe Harry Markowitz, laureat al Premiului Nobel şi părinte al teoriei moderne a portofoliului, pe care l-am contactat de asemenea pentru a-l intervieva pentru această carte. El a rostit celebra frază: „Diversificarea este singurul prânz gratuit”. De ce? Pentru că distribuirea banilor tăi între mai multe investiţii îţi reduce riscul, îţi măreşte profiturile avantajoase de-a lungul timpului şi nu te costă nimic.

Am auzit cu toţii vechiul proverb: „Să nu rişti totul pe o singură carte”. Ei bine, alocarea activelor te protejează de comiterea acelei greşeli financiare. Pare o regulă atât de elementară, dar câţi dintre cunoscuţii tăi nu o încalcă?

Eu am un prieten care a devenit atât de entuziasmat de Apple, încât şi-a plasat toţi banii în companie. Pentru un timp, a avut acţiunile cele mai de succes din lume – până au scăzut cu 40% în câteva săptămâni. *Auuu*. Apoi, am o altă prietenă care avea treizeci şi ceva de ani când a demisionat din postul ei de directoare de televiziune, şi-a vândut casa din Los Angeles la apogeul boom-ului pieţei imobiliare şi a folosit banii pentru a deschide un restaurant rustic în Wyoming. Ea a investit restul în acţiuni cu un risc ridicat şi în obligaţiuni cu risc ridicat, gândindu-se că dobânda îi va aduce un venit suficient pentru a se întreţine. Şi a funcţionat pentru un timp. Dar prăbuşirea bursei de valori din 2008 i-a ras complet economiile. Ea a trebuit să-şi strângă lucrurile şi să revină la lucru ca liber profesionistă, pentru o fracţiune din cât câştiga înainte.

Am auzit cu toţii poveşti de groază despre criza economică. Poate că tu cunoşti câteva persoane din generaţia Baby Boom care aveau toţi banii băgaţi în

imobiliare, înainte ca acestea să-şi piardă brusc valoarea. Sau un cuplu care era pregătit să iasă la pensie cu planul 401 (k) plin şi cu fondurile cu dată fixă urmând să ajungă la termen. Îşi aleseseră deja rulota de camping, avea barca în faţa garajului şi itinerarul cu vizitele la nepoţi deja

marcat. Apoi lumea financiară s-a dezintegrat. Averea lor netă a fost redusă la aproape jumătate şi visul lor de a ieşi la pensie s-a transformat în alţi 20 de ani de muncă.

Poveştile acestea sunt sfâşietoare şi eu vreau să mă asigur că nimic asemănător nu ţi se va întâmpla şi ţie. Şi vestea bună este că nici nu trebuie vreodată să ţi se întâmple. Acesta este motivul pentru care am scris capitolul de faţă: pentru ca tu să nu fii doar protejat, ci să îţi poţi de asemenea mări depozitul de economii mai repede.

Care este lecţia simplă şi centrală în materie de investiţii de aici? Ce urcă mai şi coboară! Ray Dalio mi-a spus fără ocolişuri că în timpul vieţii tale „este aproape sigur că, indiferent în ce îţi vei plasa banii, va veni o zi în

care vei pierde între cincizeci şi şaptezeci la sută". Hopa! Asta înseamnă că, indiferent ce investiţie alegi, aceasta va pierde între jumătate şi două treimi sau mai mult din valoarea sa! Şi, de regulă, nu preferă majoritatea oamenilor un anumit gen de investiţie pentru că au sentimentul că „ştiu" mai multe despre sectorul acela sau pentru că în prezent oferă un profit „incredibil"? Unii oameni au tendinţa să-şi plaseze toţi banii în imobiliare, alţii în acţiuni, obligaţiuni sau mărfuri. Dacă nu te diversifici suficient, rişti să rămâi fără nimic! Mă auzi? Indiferent cât de bine planifici, va exista o zi a judecăţii pentru toate tipurile de active. Deci, diversifică sau mori. Dar dacă diversifici *cum trebuie*, vei câştiga!

Până acum, sunt sigur că ţi-au devenit absolut limpezi consecinţele lipsei de diversificare! Acum, ţi-ar plăcea să auzi despre impactul incredibil al diversificării *adecvate*? Este aproape ca şi cum ai avea un permis să tipăreşti bani. Ştiu că asta este o exagerare, dar imaginează-ţi cum te-ai simţi dacă ai şti că faci bani în timp ce dormi şi că diversificarea ta îţi oferă o linişte sufletească reală indiferent de climatul economic.

Iată un exemplu real. Cum te-ai simţi dacă, în mediul acela de alertă de nivel Defeon din 2008, când bursele de acţiuni pierdeau peste 2 trilioane, obligaţiunile se scufundau şi proprietăţile imobiliare se devalorizau foarte mult, ai fi avut o alocare de active în care pierderea ta maximă ar fi fost de doar 3, 93%? Exemplul acesta nu este o fantezie. Aceasta este puterea alocării de active pe care am menţionat-o de câteva ori în această carte, şi am să ţi-o demonstrez în scurt timp. Şi, mai bine de atât, ce s-ar întâmpla dacă în ultimii 30 de ani ai vieţii tale (între 1984 şi 2013), ai fi făcut o alocare a activelor atât de puternică, încât ai fi pierdut bani doar de patru ori, cu o pierdere medie de doar 1, 9% şi niciodată mai mult de 3, 93%?

Aminteşte-ţi, pe durata acestor trei decenii, toţi ceilalţi se lăsau purtaţi pe valul nestăpânit al inflaţiei şi deflaţiei. Numai în ultimul deceniu, am avut două scăderi ale pieţei de aproape 50%, şi totuşi ai fi navigat cu uşurinţă prin furtună fără să-ţi pui niciodată la încercare curajul şi tot ai fi obţinut o rentabilitate anuală compusă de puţin sub 10%. Nu îţi descriu o situaţie ipotetică. Ce îţi descriu eu este un portofoliu real, o anumită alocare a activelor, elaborată de Ray Dalio. În curând, îţi voi arăta formula exactă care a produs aceste rezultate uluitoare. Dar înainte să o poţi utiliza, trebuie să înţelegi principiile centrale expuse în acest capitol.

„Regula 1: nu pierde bani Regula 2: vezi Regula 1”. – REGULILE PENTRU INVESTIŢII
ALE LUI WARREN BUFFETT

Nu pot să spun asta de suficiente ori: *oamenii buni eşuează adeseori pentru că fac lucrul potrivit la momentul nepotrivit*. Cumpărarea unei case – este acesta lucrul potrivit de făcut? Majoritatea experţilor ar spune că da. Dar în 2006 era momentul nepotrivit! Aşa că întrebarea este: dacă noi toţi vom ajunge să ne înşelăm o parte din timp, unde ne plasăm banii? Aici intră în joc alocarea activelor.

Iată un alt fel de a te gândi la asta: când încerci să creezi o echipă de succes în sport, trebuie să cunoşti capacităţile fiecărui jucător. Trebuie să-i cunoşti punctele forte şi slăbiciunile. Trebuie să te hotărăşti pe cine poţi conta în diferite situaţii. Acum, să zicem că portofoliul tău este echipa, şi opţiunile tale de investiţii sunt jucătorii. Alocarea de active te ajută să alegi cine ia startul şi de pe ce poziţii. La urma urmei, combinaţia potrivită la momentul potrivit este cea care îţi aduce victoria.

Alocarea de active îţi oferă un set de principii care să te ghideze: o filosofie de investiţii care să te ajute să decizi

unde să-ţi plasezi banii din propriul Fond pentru Libertate sau din depozitul de economii şi în ce proporţii.

Gândeşte-te la asta ca şi cum ai lua grămezi din banii tăi şi le-ai pune în două coşuri separate pentru investiţii, cu niveluri diferite de riscuri şi recompense. Unul din aceste prime două coşuri este un mediu sigur pentru banii tăi, dar aceştia nu se vor multiplica foarte rapid acolo. S-ar putea să te plictiseşti de acesta, dar este sigur, aşa că atunci când îţi trebuie, îl găseşti acolo. Cel de-al doilea coş este mai sexy pentru că îţi poate oferi oportunitatea unei creşteri mult mai rapide, dar este riscant. De fapt, trebuie să fii pregătit să pierzi tot ceea ce ai plasat acolo!

Deci, cât de mult intră în fiecare coş? Depinde de cât de mult timp ai la dispoziţie pentru a-ţi creşte investiţiile şi cât de mult risc eşti dispus să-ţi asumi. Trebuie să te întrebi singur: „Cât de multe riscuri *îmi permit* să-mi asum în etapa de viaţă în care sunt?” Dar aminteşte-ţi, tu nu diversifici doar pentru a te proteja pe tine însuţi. Tu vrei să-ţi măreşti rezultatele: să găseşti amestecul ideal de investiţii care te va face să prosperi, nu doar să supravieţuieşti!

Dar hei, dacă suntem dispuşi să o recunoaştem, o mulţime de oameni au mai mult stres în vieţile lor decât pot duce, fără a mai adăuga o grămadă de anxietate din faptul că-şi fac zi şi noapte griji în legătură cu investiţiile lor. O parte semnificativă a siguranţei sau chiar a libertăţii financiare este liniştea sufletească, sentimentul acela că nu trebuie să te gândeşti la bani. Primul coş îţi va aduce certitudinea în viaţă, aceasta fiind, la urma urmei, prima nevoie umană fundamentală. Şi este motivul pentru care îl numesc Coşul Siguranţei/Liniştii Sufleteşti. Acesta este locul în care vrei să păstrezi partea pe care nu îţi permiţi să o pierzi din depozitul tău de economii – şi nici măcar nu-ţi poţi imagina că o pierzi fără să te trezeşti cu transpiraţii

reci! Este un sanctuar cu investiţii sigure pe care îl încui serios – şi apoi ascunzi cheia.

„Eu nu joc jocuri de noroc pentru că atunci când câştig o sută de dolari nu simt vreo mare plăcere. În schimb, să pierd o sută de dolari mă scoate din pepeni". – ALEX TREBEK, gazda emisiunii TV *Jeopardy*! (*Ştii şi câştigi*!)

Încasarea unei lovituri financiare nu doar că ne uşurează portofelele, dar ne poate de asemenea şterbi bucuria în viaţă. Îţi aminteşti de studiul acela de economie comportamentală cu maimuţele şi merele? O maimuţă era fericită dacă primea un măr. Dar dacă primea două mere şi unul îi era luat înapoi, îşi ieşea din minţi – chiar dacă, în definitiv, ea rămânea totuşi cu un măr. Oamenii sunt la fel. Cercetările referitoare la emoţiile umane arată că majoritatea oamenilor din întreaga lume subestimează cât de prost se simt atunci când pierd. Plăcerea victoriilor noastre este redusă de durerea eşecurilor şi pierderilor noastre. Aşa că noi trebuie să pregătim cu toţii un Coş al Siguranţei/Liniştii Sufleteşti pentru a ne apăra pe noi înşine de încasarea genului de lovituri care nu doar că ne vor da înapoi financiar, ci ne vor face de asemenea să ne simţim mizerabil.

Pentru a te familiariza cu genul de investiţii considerate a fi ceva mai sigure, hai să ne uităm la opt tipuri fundamentale de active (opţiuni de investiţii şi resurse) care ar putea să-şi aibă locul în acest Coş al Siguranţei. Aceasta este doar o mostră. Nu este gândită ca fiind tot ceea ce ar încăpea în acest coş. Dar pe măsură ce citeşti, vei observa un tipar: niciunul dintre tipurile acestea de investiţii nu tinde să aibă volatilitate extremă – asta însemnând că valoarea lor nu are tendinţa de a fluctua mult – mai ales în comparaţie cu lucrurile pe care le vei vedea mai târziu în Coşul de Risc/ Dezvoltare. (Deşi, aşa

cum am resimţit cu toţii, există perioade scurte în istorie când, practic, toate investiţiile au o volatilitate ridicată. Mai târziu, Ray Dalio ne va arăta de asemenea cum să ne pregătim şi pentru asta!) Dar această listă rapidă este proiectată să te facă să te gândeşti la investiţiile tale în viitor şi să-ţi ofere o idee pentru ce ar putea să intre acolo. Întreabă-te: „Înainte să investesc, asta mă expune riscului? Acesta este un lucru care ar fi mai bine să se găsească în Coşul meu de Risc/Dezvoltare sau în Coşul Siguranţei/Liniştii Sufleteşti?”

Aşa că hai să aruncăm o privire la ce înseamnă toată povestea asta, începând cu primul şi poate cel mai important loc în care să plasezi o parte din banii tăi: Coşul Siguranţei/Liniştii Sufleteşti. Ce active ai vrea să pui aici? Nu uita, acest coş este concurentul lent, dar constant, ca broasca ţestoasă din cursa spre libertate financiară. Pentru că broasca ţestoasă câştigă frecvent! Şi tu trebuie să te porţi cu ea ca şi când ar fi templul tău sacru de economii şi investiţii – pentru că ce intră aici nu mai iese.

Şi înainte să treci mai departe, ai în vedere că începutul acestui capitol conţine câteva noţiuni fundamentale: componentele elementare pentru felul în care funcţionează alocarea activelor. Dacă eşti un investitor sofisticat, poţi să treci rapid prin lista cu opţiuni de investiţii, pentru că probabil ştii deja ce sunt acestea şi poţi câştiga timp. Dar nu am vrut să las pe cineva pe dinafară. În plus, este posibil să găseşti una sau două distincţii care să ţi se pară valoroase.

Aşa că hai să intrăm în pâine.

1. Numerarul/Echivalenţii numerarului. În vreun moment al vieţii noastre, fiecare dintre noi vom avea nevoie de un amortizor care să ne acopere nevoile în cazul unei urgenţe sau al unei pierderi bruşte de venit. Indiferent de nivelul tău de venit, ai nevoie de ceva

lichidităţi – sau de acces instantaneu la numerar. Este posibil să fii bogat în active, dar să te simţi sărac pentru că nu ai numerar sau lichidităţi? O mulţime de oameni au fost lăsaţi fără bani în 2008, când băncile au îngheţat şi au încetat să mai acorde credite (nici măcar una celeilalte), şi proprietăţile imobiliare păreau imposibil de vândut. De fapt, conform unui studiu din 2011, jumătate din americani s-ar chinui dacă ar trebui să găsească 2000 de dolari într-o situaţie de criză, cum ar fi o factură medicală neaşteptată, o cheltuială juridică sau o reparaţie a casei sau a maşinii. Aşa că ai nevoie de ceva numerar pentru a te asigura că asta nu ţi se întâmplă şi ţie. Gândeşte-te la asta: nu ar fi nevoie de foarte multă concentrare sau de o grămadă de economii pentru a te situa mai bine decât mai mult de jumătate din America!

Dar după ce te-ai hotărât cât de mult numerar trebuie să ai la îndemână, unde îl păstrezi? Cei mai mulţi dintre noi alegem conturi bancare care sunt asigurate de către FDIC60 (Federal Deposit Insurance Corporation) pentru solduri de până la 250.000 de dolari. Din păcate, băncile fizice aproape că nu plătesc vreo dobândă în zilele noastre – ultima dată când m-am uitat, unele se situau jos de tot, la 0, 01% – în timp ce băncile online oferă rate cu o idee mai mari. Poate că nu este ideal, dar măcar ştim că banii sunt în siguranţă şi accesibili. S-ar putea să vrei de asemenea să păstrezi o parte din banii aceia într-un loc sigur sau, ca măsură de siguranţă, în apropierea casei tale – ştii tu, „la saltea” – într-un seif ascuns, în caz că se produce un cutremur sau un uragan sau vreun alt fel de urgenţă şi bancomatele nu mai funcţionează.

Alte instrumente pentru echivalenţii numerarului includ *fondurile mutuale de pe piaţa monetară* – sunt de trei tipuri, şi dacă vrei să afli mai multe, vezi caseta pentru detalii.

Pentru sume mai mari de bani pe care vrem să-i păstrăm în siguranţă şi lichizi, poţi achiziţiona investiţii pe termen ultrascurt, numite *echivalenţi de numerar*. Cele mai binecunoscute sunt bătrânele fonduri monetare. Ba chiar e posibil ca tu să deţii deja un asemenea fond. În

60 În România, instituţia echivalentă este FGDB – Fondul de garantare a depozitelor bancare (*N. red.*)

esenţă, acestea sunt fonduri mutuale compuse din obligaţiuni cu termen extrem de scurt şi cu un risc scăzut şi alte genuri de credite (despre care vei afla mai multe într-o clipă). Pot fi grozave pentru că primeşti o rată a rentabilităţii întrucâtva mai ridicată decât la vechiul şi plictisitorul cont bancar, dar îţi păstrezi în continuare accesul imediat la propriii bani 24 de ore din 24 – şi există câteva care îţi oferă până şi posibilitatea de a scrie cecuri. Apropo, majoritatea băncilor oferă *conturi depozite pentru piaţa monetară*, care nu sunt acelaşi lucru cu fondurile monetare. Acestea sunt similare conturilor de economii în care băncilor li se permite să-ţi investească banii în credite pe termen scurt şi îţi plătesc în schimb o rată a dobânzii uşor mai mare. De regulă, există un depozit minim necesar sau alte restricţii, rate mici şi penalizări în cazul în care soldul tău scade prea jos. Dar acestea sunt asigurate de FDIC, ceea ce reprezintă un lucru bun. Şi asta le diferenţiază de *fondurile* mutuale de pe piaţa monetară, care *nu* sunt garantate şi a căror valoare poate să scadă.

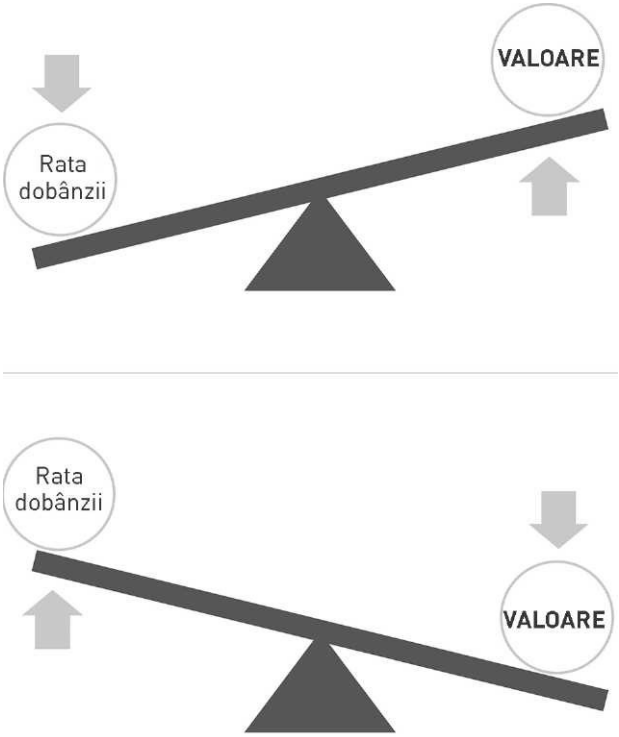
Dar dacă vrei să-ţi păstrezi banii în siguranţă, lichizi şi aducând dobândă, una dintre opţiuni este fondul Trezoreriei SUA de pe piaţa monetară cu posibilitatea utilizării de cecuri. Ce e drept, fondurile acestea nu sunt asigurate de FDIC, dar din moment ce ele sunt legate de datoria guvernului SUA, şi nu de corporaţii sau de bănci care pot ajunge la un default, singurul fel în care îţi poţi pierde banii este dacă guvernul nu reuşeşte să-şi achite

obligaţiile pe termen scurt. Dacă se întâmplă asta, nu mai există vreun guvern al SUA şi se poate întâmpla orice!

2. Obligaţiunile. Ştim cu toţii ce este o obligaţiune, nu-i aşa? Când îţi ofer obligaţiunea mea, ceea ce-ţi ofer este cuvântul meu. Promisiunea mea. Când cumpăr o obligaţiune, tu îmi dai cuvântul tău – promisiunea ta – că îmi vei înapoia banii cu o anumită rată a dobânzii după o perioadă X de timp (data scadenţei). Acesta este motivul pentru care obligaţiunile sunt numite „investiţii cu venit fix". Venitul – sau profitul – pe care îl vei obţine din acestea este fix la momentul la care le cumperi, în funcţie de intervalul de timp în care eşti de acord să le păstrezi. Şi, uneori, poţi utiliza plăţile acelea regulate ale dobânzii (dividendele) ca venituri, pe măsură ce obligaţiunea se apropie de scadenţă. Deci, este ca un contract simplu de împrumut cu beneficii, nu-i aşa? Dar există mii şi mii de obligaţiuni şi de fonduri mutuale de obligaţiuni în lume; nu toate, dar multe dintre ele, sunt evaluate de diferite agenţii conform nivelului lor de risc. La sfârşitul acestui capitol, vei găsi o prezentare scurtă şi rapidă a obligaţiunilor pentru a afla când pot fi periculoase pentru sănătatea ta financiară şi când pot fi investiţii utile – sau chiar grozave!

Obligaţiunile pot să fie şi întrucâtva derutante. La fel ca un balansoar, *valoarea lor creşte* atunci când *scad* ratele dobânzilor şi *valoarea lor scade* atunci când ratele *cresc*.

BALANSOARUL OBLIGAŢIUNILOR



La urma urmei, cine mai vrea să cumpere o obligaţiune veche, cu o rată scăzută a dobânzii, atunci când îşi face apariţia pe piaţă o obligaţiune nouă şi strălucitoare, cu o rată a dobânzii mai mare? Dar o modalitate de a evita să-ţi faci atât de multe griji în legătură cu fluctuaţiile de preţ ale obligaţiunilor este să diversifici şi să investeşti într-un fond de indici pentru obligaţiuni cu costuri reduse.

Şi pur şi simplu aminteşte-ţi, obligaţiunile nu sunt toate egale între ele. Obligaţiunile Greciei nu au să fie la fel de puternice ca ale Germaniei. Obligaţiunile municipale ale Detroitului nu vor fi la fel de puternice ca obligaţiunile Trezoreriei SUA. De fapt, câţiva consultanţi în materie de investiţii spun că singura obligaţiune complet sigură este

cea care este sprijinită de garanţia necondiţionată a Statelor Unite. Şi poţi cumpăra efectiv obligaţiuni americane numite *Titlurile de valoare protejate de inflaţie ale Trezoreriei*, a căror valoare creşte pentru a ţine pasul cu inflaţia prin indicele preţurilor de consum. Reiau, ne vom ocupa de toate acestea în prezentarea obligaţiunilor. Şi mai târziu îţi voi arăta un portofoliu uimitor care utilizează fondurile de obligaţiuni într-un fel complet unic. Dar între timp, să analizăm o altă investiţie cu un venit fix, al cărei loc ar putea să fie în Coşul Siguranţei.

3. Certificatele de depozit. Îţi aminteşti de ele? Cu certificatele de depozit, *tu* eşti cel care împrumută bani băncii. Îţi ia banii la o rată fixă a dobânzii şi apoi ţi-i returnează – împreună cu câştigurile tale – după o perioadă fixă de timp. Din moment ce certificatele de depozit sunt asigurate de FDIC, acestea sunt la fel de sigure ca nişte conturi de economii, şi – la momentul în care scriu asta – cam la fel de interesante. Dar am scris cartea asta pentru orice tip de vreme, şi vremurile se schimbă mereu. Nu ştiu ce tip de vreme străbaţi tu acum, dar pot să-ţi spun o poveste: în 1981, când aveam 21 de ani, puteai să cumperi un certificat de depozit cu… aşteaptă… o dobândă de 17%! Dar nu este nevoie să te întorci atât de mult în timp pentru a vedea cum anumite tipuri de certificate de depozit, în mediile potrivite, îţi pot oferi profituri de calitate. Aminteşte-ţi de povestea aceea despre felul în care consultantul meu de la Stronghold a obţinut o rată mică şi fixă pentru un certificat de depozit în 2009, dar era un certificat legat de piaţă, ataşat la creşterea bursei de valori, cu care a obţinu*t o dobând*ă *medie d*e *8% d*e-*a l*un*gul* t*impului! Aceast*a a fost o afacere neobişnuit de bună, dar încă există modalităţi prin care să obţii mai multă valoare de pe urma banilor tăi (fără să-ţi rişti capitalul iniţial) investind în aceste certificate de

depozit legate de piaţă. (Poţi să reiei lectura capitolului 2.8 pentru o recapitulare a felului în care funcţionează acestea.)

Deci, cum se descurca echipa noastră de active până acum? Certificatele de depozit, numerarul, fondurile monetare şi obligaţiunile ar fi jucători evidenţi pentru Coşul Siguranţei. Dar când le pui la treabă? Anumiţi jucători se vor descurca bine în unele medii şi prost în altele. Care este avantajul jucătorului numerar? Jucătorul numerar poate să intre în joc în orice moment. Îţi poţi păstra banii în siguranţă şi pregătiţi să se desfăşoare atunci când apare investiţia adecvată. Pe de altă parte, dacă păstrezi prea mulţi bani în numerar, puterea ta de cumpărare nu creşte. În realitate, scade din cauza inflaţiei din fiecare an. Dar în perioade de deflaţie, ca 2008, banii tăi vor cumpăra mai mult. Dacă ai fi avut numerar în 2008 şi ai fi avut curajul să faci asta, ai fi putut cumpăra o casă cu aproape 40% mai puţin decât a costat casa aceea în anul anterior. (Apropo, asta este ceea ce au făcut numeroase fonduri speculative. Acestea au cumpărat zeci de mii de case în perioada de declin, le-au pus la punct şi le-au închiriat şi apoi le-au vândut între 2011 şi 2014 cu un profit mare.) Numeroase acţiuni puteau fi cumpărate cu o reducere similară sau chiar mai mare în 2008.

Care este avantajul jucătorului obligaţiune? În funcţie de genul de obligaţiune, ai o rată a rentabilităţii garantată, care îţi oferă siguranţă atunci când preţurile altor clase de active pot să scadă. Probabil că la momentul la care scriu aceste rânduri, în 2014, certificatele de depozit obişnuite nu te interesează deloc şi nu mă interesează nici pe mine. Dar jucătorul acela se poate descurca bine în mediile cu rate ridicate ale dobânzii. Şi în timp ce certificatele de depozit legate de piaţă excelează când indicii bursieri sunt pe val, ele rămân solide ca o

stâncă în orice mediu pentru că nu pierd din capitalul iniţial. Iată dezavantajul obligaţiunilor: dacă vrei să vinzi obligaţiuni înainte de data scadenţei lor (la care îţi primeşti investiţia integrală plus dobânda) şi rata dobânzii a crescut semnificativ şi noile obligaţiuni oferă o rată a profitului mai mare, va trebui să le vinzi cu o reducere.

Dacă toate acestea par incredibil de complexe, iată veştile bune. Ray Dalio a creat o strategie pentru „Orice vreme", care îţi va arăta cum să reuşeşti cu mixul corect de obligaţiuni, acţiuni, mărfuri şi aur pe orice fel de vreme economică. Vom afla mai multe despre aceasta mai târziu.

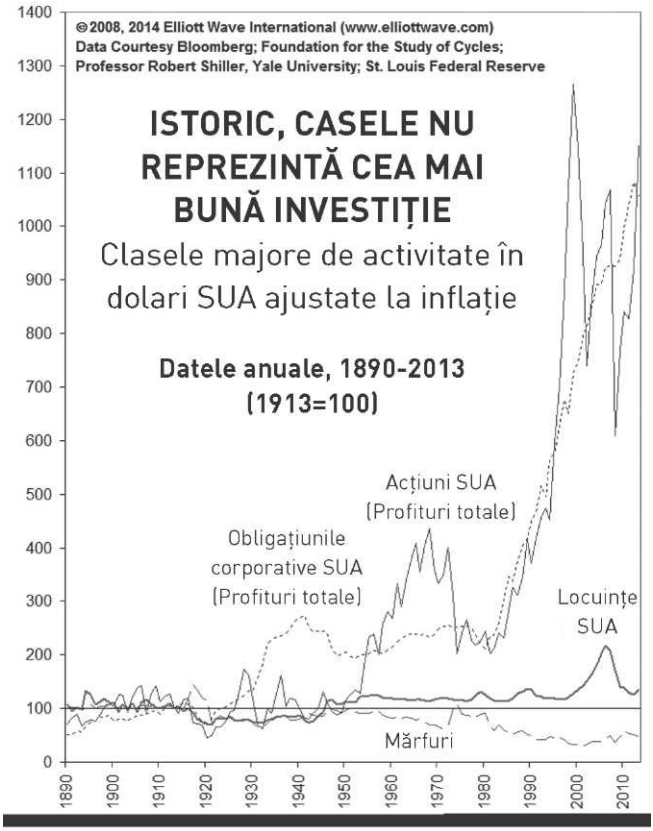
În primul rând, înţelege că din moment ce obligaţiunile oferă o rată a profitului promisă sau declarată şi returnarea capitalului iniţial, ele sunt mai sigure decât investiţiile care nu garantează rata profitului sau capitalul iniţial. Dar promisiunea este tot atât de bună ca emitentul obligaţiunii. Ideea de aici fiind aceea că ai nevoie de jucătorul potrivit, pe o vreme potrivită, în proporţiile potrivite şi la momentul potrivit.

Acum, hai să aruncăm o privire la alte câteva active pentru echipa Coşului Siguranţei la care este posibil să nu te fi gândit: 4. Casa ta intră şi ea tot aici. De ce? Pentru că este un sanctuar sacru. Nu ar trebui să ne „cheltuim căminul"! Americanii au învăţat o lecţie aspră în anii anteriori despre pericolele cumpărării şi revânzării rapide de case şi despre utilizarea caselor proprii pe post de bancomate. O casă, dacă este reşedinţa ta principală, nu ar trebui privită ca o investiţie de pe urma căreia să fie obţinut un profit şi nu ar trebui să existe aşteptarea că aceasta va produce un profit gigantic. Dar stai puţin, nu ni s-a spus mereu că propria casă este cea mai bună investiţie pentru că valoarea ei va creşte tot timpul?

În goana mea după răspunsuri, am avut o întâlnire cu Robert Schiller, economist laureat al Premiului Nobel,

expert de top în materie de pieţe imobiliare şi creator al indicelui de preţuri imobiliare

Case-Shiller. Descoperirile lui revoluţionare au fost utilizate pentru a crea următorul grafic. Schiller a descoperit că atunci când ajusta la inflaţie, preţurile pentru locuinţe în SUA au fost aproape nemişcate timp de un secol! El a detonat unul dintre cele mai mari mituri din timpurile noastre: că preţurile caselor continuă să urce şi să urce. „Cu excepţia cazului în care există o bulă”, mi-a zis el. Şi ştim cu toţii ce se întâmplă în cele din urmă cu bulele.



Pe de altă parte, deţinerea propriei case printr-o ipotecă cu rată fixă este o măsură de apărare faţă de inflaţie şi există un avantaj sub aspectul impozitelor. Şi mai mult, dacă deţii o casă în întregime şi dacă o închiriezi pe toată sau o parte din ea, aceasta poate fi o modalitate sigură de a câştiga ceva venituri. De asemenea, aşa cum vei afla în curând, există nişte modalităţi grozave de a investi în imobiliare – cum ar fi *actele fiduciare prioritare*, trusturile de investiţii în imobiliare, locuinţele pentru vârstnici, proprietăţile care produc venituri şi aşa mai departe. Aşa că nu-ţi sugerează nimeni să renunţi la investiţiile în imobiliare dacă asta este ceea ce vrei să faci! Dar probabil că este o regulă intuitivă bună să le pui în următorul coş despre care vom discuta: Coşul de Risc/Dezvoltare.

Între timp, ce alte active ar putea să intre în Coşul Siguranţei?

5. Pensia Ta. Ai una? Coşul acesta este locul în care să o păstrezi dacă eşti unul dintre puţinii norocoşi. Îţi aminteşti de exemplul dr. Alicia Munnell, directoare a Center for Retirement Research (Centrul de cercetări asupra pensionării) de la Boston Collège? Ea şi-a lichidat pensia şi a luat o compensaţie timpurie, gândindu-se că ar putea să investească şi să obţină un profit mai bun decât fostul său angajator, Rezerva Federală. Ea a învăţat pe pielea ei că nu vrei să-ţi rişti planul de venituri pe viaţă şi acum îşi împărtăşeşte povestea ca pe un avertisment pentru ceilalţi.

6. Anuităţile. Dacă eşti tânăr şi auzi cuvântul acesta, ai putea să te gândeşti că nu are nicio valoare pentru tine. În trecut, acestea încasau o grămadă de bani şi trebuia să ai o anumită vârstă pentru a utiliza aceste instrumente de investiţii. Dar după cum vei afla în capitolul 5.3, „Libertatea: Crearea propriului plan de venituri pe viaţă”,

există câteva instrumente noi cu care te poţi echipa. Ţine minte, aceste investiţii sunt produse de asigurări care îţi pot oferi un venit garantat pe viaţă. Ele sunt similare pensiilor private dacă sunt făcute cum trebuie. Dar, după cum am discutat, majoritatea anuităţilor sunt investiţii groaznice, cu comisioane mari şi cu penalizări ridicole. Majoritatea anuităţilor variabile ar trebui să fie însoţite de mai multe avertismente decât o reclamă la Viagra! Dar poţi găsi câteva anuităţi selecte – despre care vei afla în secţiunea a 5-a – care sunt atât de sigure şi pe care ţi le permiţi atât de uşor, încât numeroşi experţi le numesc Sfântul Graal al soluţiilor pentru venituri la pensie. Cum sună? Ele îţi pot oferi genul de profituri de care te bucuri din propriul Coş de Risc/Dezvoltare la adăpostul Coşului Siguranţei. Un venit garantat care va dura pe tot timpul vieţii tale şi a cărui valoare nu va scădea niciodată!

7. Cel puţin o poliţă de asigurare de viaţă trebuie să se găsească în propriul Coş al Siguranţei şi nu te joci cu ea. De ce? Ai o familie? Dacă mori, familia ta va fi întreţinută. Termenul de viaţă va fi suficient pentru majoritatea oamenilor. Totuşi, un alt gen de poliţă de asigurare de viaţă, descrisă în secţiunea a 5-a, îţi poate furniza un venit pe viaţă, scutit de impozite, în timp ce eşti în viaţă! Şi dacă este structurat cum trebuie, îţi poate oferi de asemenea o eficienţă fiscală enormă. Cele mai mari corporaţii şi cei foarte bogaţi utilizează această abordare autorizată de Fisc (IRS) de decenii. Ai grijă să te uiţi prin capitolul 5.5 pentru detalii referitoare la felul în care să utilizezi acest instrument ca să reduci timpul de care este nevoie pentru a ajunge la obiectivele tale financiare cu de la 25% la 50%, în funcţie de categoria de impozitare în care te încadrezi.

8. Produsele structurate. Aceste produse au fost numite „siguranţă proiectată” pentru investitori. Produsele

structurate sunt asemenea certificatelor de depozit legate de piaţă, dar nu sunt acoperite de garanţia FDIC. Cum funcţionează ele? Tu împrumuţi bani unei bănci – de obicei uneia dintre cele mai mari bănci din lume – şi banca îţi promite să-ţi dea banii înapoi după o perioadă determinată de timp, *plus* un procent din câştigurile, oricare ar fi acestea, care se acumulează într-un anumit indice (să zicem, S & P 500 – minus dividendele – mărfuri, aur, REIT-uri, sau o combinaţie a acestora). Spre exemplu, la momentul acestei scrieri, J.P. Morgan are un certificat structurat pe şapte ani cu o protecţie de 100% împotriva riscurilor, ceea ce înseamnă că nu îţi vei pierde niciodată investiţia originală, plus că îţi oferă 90% din beneficiile câştigate prin S & P 500. Deloc surprinzător, aşa cum ai aflat din capitolul 2.8, cei foarte bogaţi utilizează adeseori acest instrument pentru a investi. Genul adecvat de produs structurat poate fi o modalitate grozavă de a lua parte la creşterea pieţei fără să-ţi faci griji în legătură cu dezavantajele – mai ales într-o etapă a vieţii când nu-ţi permiţi să îţi asumi astfel de riscuri cu volatilitatea.

Când m-am întâlnit cu Mary Callahan Erdoes, CE-O al J.P. Morgan Asset Management, având în administrare 2,5 trilioane de dolari, aceasta mi-a spus că produsele structurate pot fi opţiuni bune pentru investiţii, mai ales pentru oamenii care se tem să-şi plaseze banii în *orice* după crahul financiar din 2008. Şi acestea *nu* sunt vreo păcăleală. „De multe ori, oamenii se vor uita la un produs structurat şi vor spune: Pare prea bun ca să fie adevărat”, mi-a spus ea. „Dar trebuie să înţelegi produsul de la un capăt la altul. Nu există nicio şmecherie, nu există niciun truc; este pur şi simplu matematica din pieţe… Cu cât este mai lung intervalul în care nu ai nevoie de lichiditate, cu atât te va plăti piaţa mai mult pentru asta. Dacă urmează să-ţi pui banii la păstrare timp de şapte ani, ar fi cazul să

primeşti cu atât mai multe beneficii.

Deci, produsele structurate îşi au locul în Coşul Siguranţei? Produsele structurate sunt pe cât de sigură este banca emitentă. Erdoes mi-a spus clar că J.P. Morgan era cea mai mare bancă din lume. Câţiva consultanţi fiduciari îţi vor recomanda Royal Bank of Canada sau alte bănci canadiene, din moment ce acestea au fost evaluate ca unele dintre cele mai bune şi mai sigure din lume. (Statele Unite au avut peste 9400 de bănci care au intrat în colaps în timpul Marii Crize şi aproape 500 în Marea Recesiune recentă. *Nici măcar o bancă nu a dat faliment în Canada*!) Deci, ca întotdeauna, tu trebuie să compari beneficiile cu riscurile şi să hotărăşti singur. De asemenea, fii atent la comisioane şi la contractele complicate. Aşa cum am spus în capitolul 2.8, produsele structurate pot să fie un produs groaznic, exact ca fondurile mutuale, atunci când sunt prea multe comisioane ataşate. Dacă emitentul este puternic din punct de vedere financiar, nu îţi vei pierde banii. Dar dacă sincronizarea este greşită, nu vei câştiga niciun ban în perioada aceea de timp. Aşa că aceasta este mai mult o strategie pentru protecţie sigură. Cel mai bine este să discuţi despre această investiţie cu consultantul tău fiduciar înainte să te bagi în aşa ceva.

Timpul este de partea ta

Fir-ar să fie! Mult a mai fost! Dar aminteşte-ţi, dacă îţi explodează capul cu toate alegerile acestea, nu eşti singurul. O alocare gratuită a activelor (şi o examinare integrală a portofoliului) poate fi executată pentru tine online la www.strongholdfinancial.com sau de către propriul consultant fiduciar.

Dar este important să înţelegi conceptul alocării activelor şi ce investiţii sunt disponibile pentru fiecare dintre aceste coşuri pentru ca ansamblul portofoliului tău – grupul tău de investiţii – să reflecte obiectivele tale şi

toleranţa la risc. Astfel, tu îţi menţii pe mai departe controlul! În fiecare punct de decizie, tu te vei gândi: „Cât de mult risc şi cât de mult păstrez în siguranţă?” Acesta este locul în care jocul este câştigat sau pierdut!

Şi, aşa cum ai văzut deja, astăzi, cea mai mare provocare pentru propriul tău Coş al Siguranţei este: *Ce este realmente sigur*? Noi ştim că lumea s-a schimbat şi că până şi cei care economisesc şi sunt conservatori au fost forţaţi în investiţii din ce în ce mai riscante de rate ale dobânzilor nebunesc de scăzute. Este tentant să ţinteşti profituri mai mari, mai ales atunci când bursa de valori galopează. S-ar putea să începi să te gândeşti: „Pornind de aici, nu voi ajunge niciodată unde trebuie să ajung”. Dar poţi s-o faci, dacă eşti dispus să joci jocul pe termen lung. (Şi mai ales dacă găseşti câteva investiţii care garantează profituri fără să rişte capitalul iniţial – despre care vei afla în curând.)

Exact ca în vechiul cântec al celor de la Rolling Stones, timpul este de partea ta când este vorba de mărirea averii tale. Şi timpul este desigur cel mai valoros bun pentru Coşul Siguranţei – chiar dacă începi mai târziu în viaţă. La urma urmei, din ce în ce mai mulţi dintre noi trăim până la 80 sau 90 de ani, astfel încât investiţiile noastre pot ajunge la data scadenţei împreună cu noi. Şi dacă faci parte din Generaţia X, Y sau Z – da, există o Generaţie Z, post-milenialii! – eşti într-o situaţie foarte bună! Poţi să începi cu o cantitate mică şi poţi lăsa magia capitalizării să te ducă unde vrei să ajungi mult mai uşor.

Ceea ce li se întâmplă banilor din Coşul Siguranţei tale îmi aduce aminte de trucul unui jucător bătrân de pe traseul de golf. Jucătorul îi spune victimei sale: „Joci golf? Eu tocmai am început să joc şi nu sunt bun de nimic. Vrei să jucăm pe zece cenţi pe gaură?” Aşa că tipul îi răspunde: „Sigur, grozav!” Pe drumul spre prima gaură, jucătorul îi

spune: „Ştii ceva, zece cenţi e cam plictisitor. Ca să fie mai distractiv, ce-ar fi să dublăm noi pariul la fiecare gaură?” Prima gaură este 10 cenţi, cea de-a doua este 20 de cenţi, a treia este de 40. Până ajung la cea de-a cincea gaură, se face 1, 60 dolari. Cea de-a şasea gaură este de 3, 20 dolari şi ei abia au parcurs o treime din totalul de 18 găuri. Până la momentul în care ajung la cea de a 18-a gaură, pe ce miză joacă ei? Ce zici de 13 107 de dolari! Un pariu destul de piperat pentru o partidă de golf, chiar şi pentru Donald Trump. Şi aceasta este magia capitalizării în acţiune.

PARTIDA DE GOLF

Gaura	$
1	.10
2	.20
3	.40
4	.80
5	1.60
6	3.20
7	6.40
8	12.80
9	25.60
10	51.20
11	102.40
12	204.80
13	409.60
14	819.20
15	1,638.40
16	3,276.80
17	6,553.60

Să jucăm

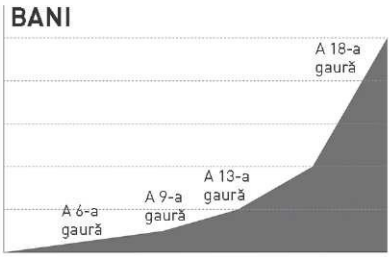
0,10 dolari

per gaură

A 18-a gaură

13 107,20

dolari



Acelaşi lucru se întâmplă şi când investeşti în Coşul Siguranţei pe intervale lungi de timp. Reinvesteşti profitul pe care îl realizezi şi, multă vreme, nu pare să existe nici cel mai mic progres. Dar ajungi la cea de a 13-a gaură şi apoi la a 14-a şi apoi la a 16-a şi atunci explodează. Aruncă o privire la graficul de la pagina precedentă. Aceea este progresia exponenţială care va funcţiona pentru tine.

Desigur, este o grea provocare pentru această generaţie să aştepte liniştită! Ca societate, noi suntem programaţi pentru recompense imediate şi să aşteptăm ca activele din Coşul Siguranţei noastre să-şi mărească valoarea poate să ne facă să ne simţim iniţial de parcă am urmări iarba cum creşte. Şi acesta este motivul pentru care suntem tentaţi să punem prea mulţi din banii noştri în coşul următor, de Risc/Dezvoltare. Dar nu este nevoie ca toate lucrurile din Coşul Siguranţei să fie la fel de insipide ca apa chioară. Dacă ai un consultant fiduciar talentat şi cu relaţii, acesta îţi poate arăta cum să iei câteva dintre aceste instrumente cu valoare financiară plictisitoare şi să îţi alcătuieşti un profit mai rezonabil sau chiar un profit semnificativ dacă găseşti mediul potrivit.

Iată doar un exemplu cu ceea ce consultantul meu Stronghold a găsit pentru mine – şi este vorba despre un bun pe care cei mai mulţi oameni nu l-ar pune în mod normal în Coşul Siguranţei lor: un credit pentru o proprietate imobiliară rezidenţială!

Începe cu un tip care construieşte o casă în Indian Wells, California, şi care s-a lovit de nişte probleme financiare şi a fost nevoit să o vândă unui grup de investitori. Ai auzit vreodată de Indian Wells? Este ca Beverly Hills-ul din Palm Springs, care este unul dintre mediile cu cele mai mari venituri pe cap de locuitor din Statele Unite. Oraşul este frumos, cu o vreme extraordinară, înconjurat de terenuri de golf şi de staţiuni – un loc superb în care să deţii o reşedinţă în care să locuieşti sau o casă de vacanţă. Compania de investiţii care a cumpărat casa tipului cumpără zeci de proprietăţi, aşa că are nevoie de o grămadă de bani – dar compania nu are nevoie de ei prea multă vreme pentru că renovează şi revinde casele rapid. Pentru a menţine fluxul de bani, compania are nevoie de investitori care să-i ofere

împrumuturi pe termen scurt, în schimbul unor contracte fiduciare prioritare pentru proprietăţile pe care le deţine.

Ai auzit vreodată de contracte fiduciare prioritare? Dacă deţii o casă şi ai o ipotecă, o instituţie financiară ţi-a împrumutat banii pentru a-ţi cum păra casa şi tu ai oferit garanţia ta că vei achita împrumutul cu o anumită rată a profitului. Totuşi, dacă nu-ţi respecţi angajamentul şi nu reuşeşti să efectuezi plăţile, entitatea care deţine ipoteca, *sau actul fiduciar*, are dreptul de a te forţa să vinzi – şi continuă să primească dobândă până când un proprietar nou preia proprietatea. Ca investitor, eu caut feluri de a obţine recompense maxime într-un mediu sigur – un act fiduciar prioritar structurat în mod adecvat poate să fie perfect pentru acest obiectiv.

Eu şi consultantul meu am aflat că acea companie de investiţii imobiliare oferea actul fiduciar prioritar pentru casa respectivă din Indian Wells ca garanţie pentru un împrumut de 1 milion de dolari, urmând să plătească o dobândă de 10% pentru un an. Era dispusă să accepte un investitor care să fie de acord cu asta sau chiar şi 25, fiecare contribuind cu câte 40.000 de dolari. În cele din urmă, am acceptat să investesc în asta acel 1 milion de dolari în întregime singur. Tu ai putea să spui: „Uau, asta înseamnă o grămadă de bani! Obţii un profit de o sută de mii de dolari pentru a-ţi ţine banii blocaţi doar un an. Dar Tony, care este riscul tău?” Exact acesta este motivul pentru care am făcut o mulţime de cercetări. Casă, am aflat noi după două evaluări calificate, valora 2 milioane de dolari în condiţia ei actuală. Aşa că dacă împrumut cu un 1 milion de dolari, împrumutul acela are un raport împrumut-valoare de 50%, nu-i aşa? Chiar dacă compania ajunge la default, milionul meu este în siguranţă pentru că valoarea proprietăţii este de 2 milioane de dolari.

Aceasta era o afacere destul de bună, dar eu am

cumpărat de asemenea acte fiduciare pentru case mai mici. Să zicem că am găsit o casă de început în Vestul Mijlociu, care valora 80.000 de dolari. Dacă aş putea cumpăra creditul ipotecar cu 40.000 de dolari, la un raport împrumut-valoare de 50%, aş putea să acord împrumutul. Afacerea Indian Wells era similară, doar că la o scară mai mare. Aşa că am hotărât să îi dau drumul şi am pus investiţia aceasta în Coşul Siguranţei.

Ok, deja te pot auzi spunând: „Stai puţin, Tony! Dar dacă piaţa scade? Locul acelei investiţii nu este în Coşul de Risc/Dezvoltare?”

Asta este o întrebare grozavă, pentru că noi tocmai am trecut printr-una dintre cele mai rele crahuri imobiliare din istorie! Şi, la suprafaţă, pare că probabil ai pune asta în Coşul tău de Risc. Dar iată de ce cred eu că este o investiţie sigură: în 2008, când piaţa imobiliară s-a prăbuşit catastrofal şi lumea era cu susul în jos, preţurile caselor din cele mai multe zone ale Statelor Unite au scăzut cu procente între 30% şi 40%, maxim. Au existat câteva excepţii, cum ar fi unele zone din Las Vegas, Phoenix şi Miami, unde preţurile au scăzut cu peste 50%. Dar toate locurile acelea avuseseră creşteri masive ale preţurilor cu puţin înainte de spargerea bulei. Zona Indian Wells nu a trecut prin experienţa unei bule de asemenea dimensiuni – şi chiar dacă preţurile au scăzut cu 31% între 2008 şi 2010 (mult sub pragul de 50%), cea mai mare pierdere într-un singur an a fost de doar 13, 6% (din 2008 până în 2009). Şi aminteşte-ţi, noi acordăm împrumutul doar pentru un an. Aşa că, dacă proprietăţile imobiliare rezidenţiale nu au suferit nimic similar cu o scădere de 50% în Indian Wells în 2008, nu sunt şanse mari ca asta să se întâmple anul acesta.

Iată, aşadar, motivul pentru care am hotărât să merg mai departe cu asta, ca investiţie pe care să o pun în Coşul

Siguranţei. În acest punct trebuie să fii precaut. Dar nu trebuie să fie complet plictisitor. Şi ocazional, profiturile pot să fie foarte frumoase (de la 8% la 10%, în situaţia în care mulţi oameni se mulţumesc de regulă cu profituri între 1% şi 4% în Coşul Siguranţei) dacă îţi faci tema!

„Punctul meu de vedere este că Esop scria pentru piaţa broaştelor ţestoase. Iepurii nu au timp să citească". – ANITA BROOKNER

„Plictiseala vine dintr-o minte plictisită". – *THE STRUGGLE WITHIN*, Metalica

Acum, ce s-ar întâmpla dacă aceeaşi companie mi-ar oferi un profit de 12% pentru a investi în proprietatea aceea de 2 milioane de dolari – dar în schimbul ratei mai bune, ar vrea ca eu să o împrumut cu 1, 5 milioane de dolari în loc de 1 milion? Asta ar face ca raportul împrumut-valoare să fie de 75% – evident că aş obţine un profit mai mare asumându-mi un risc mai mare. Înseamnă că dacă piaţa ar scădea cu 25% sau mai mult, aş putea să-mi pierd o parte din investiţie. Nu este probabil, dar este posibil. Deci, dacă eu aş fi dispus să-mi asum riscul suplimentar pentru o creştere a profitului, acesta ar putea fi un lucru pe care să-l iau în considerare. Dar nu aş pune investiţia aceasta în Coşul Siguranţei. Locul ei este în următorul coş pe care îl vei descoperi: cel care ar trebui să fie acoperit cu panglica aceea galbenă de avertizare şi manevrat cu mănuşi de protecţie, pentru că dacă te apropii greşit de el, îţi garantez că te vei arde! Dar, manevrat eficient, îţi poate grăbi călătoria spre Libertate Financiară.

Până acum poţi vedea de ce alocarea activelor este o artă, nu o ştiinţă. Ideea de siguranţă este complet subiectivă. Câţiva oameni gândesc că nimic nu este sigur! Alţii pot să accepte un picuţ de risc şi să se simtă pe mai departe în siguranţă. Aşa că trebuie să priveşti fiecare investiţie în mod individual.

Adevărata recompensă a alocării de active apare atunci când determini combinaţia corectă dintre cât de mulţi din banii tăi păstrezi în siguranţă şi cât de mulţi eşti dispus să rişti pentru a obţine recompense mai mari şi pentru a avea potenţialul de a te dezvolta mai repede. În investiţii, acesta este locul unde trăieşti sau mori, învingi sau eşuezi. Deci, ce procentaj crezi că ar trebui să pui în Coşul Siguranţei – în investiţii sigure? O treime? Jumătate? Două treimi? Nereuşita de a pune la adăpost un segment semnificativ din banii tăi câştigaţi cu greu în investiţii sigure poate însemna un dezastru financiar. În sens invers, dacă pui prea mult în acest coş, îţi poţi încetini semnificativ dezvoltarea. Cum să găsim echilibrul potrivit? Acesta este obiectivul pentru care am lucrat până acum. Şi acum că ne-am asigurat fundaţia pentru siguranţă, este momentul să intrăm *efectiv* în joc. Este momentul să jucăm pentru a câştiga.

Ca notă rapidă, obligaţiunile pot fi o investiţie cu o importanţă potenţială atât de mare pentru Coşul Siguranţei tale, încât am vrut să-ţi fac o prezentare rapidă a obligaţiunilor care ar putea să merite examinarea ta. Dacă acesta nu este momentul potrivit, nu uita că asta se găseşte aici ca o referinţă pentru tine, şi treci mai departe la capitolul următor. Păstrează-ţi elanul! Noi mergem mai departe spre riscuri mai mari şi spre recompense potenţiale mai mari.

CÂTEVA CUVINTE DESPRE OBLIGAŢIUNI

„Domnii preferă obligaţiunile”. – ANDREW MELLON, fondator al Bank of New York Mellon

Nu cu multă vreme în urmă, se presupunea că obligaţiunile sunt cea mai sigură şi mai trainică formă de investiţie. Ele erau armele de calibru mare din portofoliile celor ultrabogaţi şi temelia trainică a Coşului Siguranţei/ Liniştii Sufleteşti pentru investitorul obişnuit. Dar

obligaţiunile s-au ales cu o reputaţie proastă în ultimii ani, şi dintr-un motiv întemeiat. Cum guvernul SUA menţine rata dobânzii nebunesc de scăzută şi câteva dintre companiile, oraşele şi chiar statele care emit obligaţiuni se zbat pe marginea prăpastiei – sau chiar ajung să dea faliment – acestea nu mai par o afacere atât de grozavă pentru toată lumea.

Dar majoritatea experţilor cred în continuare că obligaţiunile sunt o parte importantă a combinaţiei tale pentru investiţii. (De fapt, ele reprezintă fundaţia portofoliului uluitor care funcţionează în toate climatele economice, despre care vei învăţa în capitolul 5.1.) Aşa că hai să aruncăm o privire la principalele obligaţiuni existente, ca să vedem ce poate să fie aşa de grozav la ele – dar şi de ce anume trebuie să te fereşti.

— Obligaţiunile Trezoreriei SUA. Numeroşi experţi în investiţii, inclusiv magicianul alocării activelor şi absolvent al Universităţii Yale, David Swensen, au sentimentul că cele mai sigure obligaţiuni sunt cele ale bunei şi bătrânei Trezorerii SUA, pentru că sunt susţinute de garanţia necondiţionată a guvernului. David mi-a spus: „Obligaţiunile sunt, de fapt, acolo ca o ancoră pentru portofoliu”. Dar cum aceste obligaţiuni sunt atât de sigure în faţa neîndeplinirii obligaţiilor financiare, au rentabilităţi mai mici. Şi, la fel ca alte obligaţiuni, mai puţin sigure, ele pot avea fluctuaţii de preţ din cauza evenimentelor exterioare – în special cât de multă inflaţie sau deflaţie există pe moment.

Aşa că, dintr-odată, ceea ce credeai că este o investiţie blindată îţi poate exploda în faţă!

Cele emise de Trezorerie sunt de patru feluri diferite (şi au nume diferite în funcţie de cât de mult durează până la scadenţă).

1. Biletele de trezorerie: Aceste bilete ale Trezoreriei

sunt obligaţii ale datoriei guvernului care ajung la termen în mai puţin de 12 luni. Ele reprezintă baza pentru majoritatea fondurilor de indici cu obligaţiuni pe termen scurt şi pentru fondurile monetare.

2. Bonurile de tezaur: Bonurile de tezaur ajung la scadenţă între unul până la zece ani şi oferă o rată fixă a dobânzii (cunoscută drept „cupon”). Primeşti o plată a dobânzii la acestea la fiecare şase luni.

3. Obligaţiunile pe termen lung: Similare cu bonurile de tezaur, doar că obligaţiunile pe termen lung ajung la scadenţă într-un interval cuprins între zece şi 30 de ani.

4. Obligaţiunile indexate (Treasury Inflation Protected Securities sau TIPS): Create pentru prima dată în 1997, aceste titluri protejate de inflaţie ale Trezoreriei te apără de nivelurile prea mari ale inflaţiei. Când cumperi obligaţiuni indexate, capitalul iniţial (sau „valoarea la paritate”) al obligaţiunii tale creşte sau scade atunci când indicele preţurilor de consum cu inflaţia se schimbă – şi acelaşi lucru se petrece şi cu plata semianuală a dobânzii tale. Prin urmare, dacă tu cumperi obligaţiuni indexate în valoare de 10.000 de dolari cu o dobândă de 1, 5% şi IPC-ul nu se schimbă în şase luni, valoarea la paritate a obligaţiunii tale rămâne aceeaşi şi tu primeşti o plată a dobânzii de 150 de dolari. Dar – şi în asta constă frumuseţea obligaţiunilor indexate! – în cazul în care costurile de trai cresc cu 2%, obligaţiunea ta valorează acum 10 200 de dolari şi plata ta semianuală este de 153 de dolari. Dacă deţii o mulţime de obligaţiuni indexate şi există o inflaţie mare, banii aceia se pot aduna! Iată un grafic care îţi arată cum funcţionează asta:

OBLIGAŢIUNI INDEXATE PENTRU RAYMOND JAMES

Anul	Cupon	Valoarea la paritate	Perioada de inflaţie	Schimbarea în ICP	Valoarea ajustată a capitalului iniţial	Plata dobânzii
1	1,5%	1.000 $	Inflaţie	+2%	1020$	15,30$
2	1,5%	1020$	Deflaţie	—1%	1010$	15,15$
3	1,5%	1010$	Inflaţie	+3%	1040$	15,60$
4	1,5%	1040$	Inflaţie	+2%	1060$	15,90$
5	1,5%	1060$	Inflaţie	+1%	1070$	16,05$

Observă că valoarea obligaţiunii poate fi ajustată şi în jos. Deci, dacă intrăm într-o altă recesiune sau depresiune economică, există posibilitatea să-ţi pierzi o parte din capitalul iniţial dacă ai nevoie să lichidezi şi să scoţi astăzi valoarea obligaţiunii tale.

În principiu, în cazul în care cumperi obligaţiuni indexate, tu pariezi că ne îndreptăm spre o perioadă de inflaţie. Asta ţi se pare probabil? Dacă nu eşti sigur (şi, sincer, nimeni nu ştie vreodată cu siguranţă), ai putea să faci ceea ce recomandă David Swensen în portofoliul său ideal: cum preţurile obligaţiunilor indexate *urcă* atunci când ratele dobânzilor cresc (ceea ce se întâmplă, de regulă, în perioade inflaţioniste), echilibrează-le cu o cantitate egală de instrumente ale Trezoreriei al căror preţ *scade* atunci când cresc ratele dobânzilor. În felul acesta, eşti apărat în orice situaţie!

Desigur, guvernul SUA nu este singurul guvern care emite obligaţiuni pentru a-şi plăti operaţiunile. Şi în vremurile bune din urmă cu câţiva ani, o obligaţiune

susţinută de garanţia şi girul necondiţionat al unei naţiuni suverane era considerată un pariu relativ sigur. Dar acum, după ce Grecia, Spania şi alte naţiuni s-au apropiat de buza prăpastiei incapacităţii de plată – sau, ca Argentina, care a sărit în hău – obligaţiunile guvernelor străine au devenit o afacere mai riscantă. Obligaţiunile străine sunt în acelaşi timp mai vulnerabile la riscurile inflaţiei şi dacă vei cumpăra obligaţiuni într-o monedă instabilă, poţi să ai probleme mari schimbându-le înapoi în dolari. Majoritatea consultanţilor spun să laşi investiţiile acestea în seama traderilor şi fondurilor speculative cu expertiză.

Dar cum rămâne cu alte câteva obligaţiuni care pot să realizeze profituri mai bune decât bătrâna Trezorerie? Unele dintre tipurile enumerate mai jos sunt mai sigure decât altele. Poţi afla ce cred ceilalţi despre perspectivele lor printr-un sistem de rating care ierarhizează obligaţiunile în funcţie de nivelul de risc pentru investitori.

Există câteva agenţii recunoscute internaţional care calculează ratingul obligaţiunilor, cum ar fi Moody’s, Fitch Ratings şi Standard & Poor, care utilizează formule speciale pentru a oferi ratinguri ale creditului pentru diferiţii emitenţi – oarecum asemănător cu felul în care eşti evaluat atunci când aplici pentru un credit auto sau pentru un card Visa. În cazul S & P, calificativele se întind de la AAA (cel mai ridicat nivel de încredere că o companie sau un stat nu va ajunge în incapacitatea de a-şi achita datoriile) la BBB (adecvat pentru obligaţiunile „încadrate ca investiţii”) până jos de tot la D (care înseamnă că emitentul obligaţiunii se află deja în incapacitate de plată). Cu cât este mai scăzut ratingul, cu atât este mai mare dobânda pe care trebuie să o plătească de obicei emitentul celor care cumpără obligaţiunea pentru riscul pe care şi-l asumă. Obligaţiunile cu randament ridicat, rebotezate în mod expert aşa, cunoscute anterior ca obligaţiuni cu risc

ridicat, au un rating mai jos de BBB, lucru care le face „sub nivelul categoriei investiţiilor”.

— Obligaţiunile corporative. Corporaţiile emit obligaţiuni atunci când vor să strângă fonduri ca să se extindă, să realizeze achiziţii, să achi te dividende, să finanţeze o pierdere sau din alte motive. Ar trebui să cumperi obligaţiuni corporative? Depinde de risc. Dacă alegi obligaţiunea greşită, ţi-ai putea pierde mare parte din bani sau chiar pe toţi. Chiar şi companii emblematice ca TW şi Kodak au dat faliment. La un an după ce a declarat falimentul, obligaţiunile negarantate ale Kodak se vindeau cu 14 cenţi pentru un dolar. Dar obligaţiunile de la majoritatea corporaţiilor gigantice din SUA sunt considerate în continuare pariuri sigure. Apple (cu un rating AA +) vinde obligaţiuni cu o valoare ridicată cumpărătorilor nerăbdători – dar dobânzile realizate de acele obligaţiuni sunt cu doar 1% mai mari decât instrumentele echivalente ale Trezoreriei SUA! Câţiva investitori, ca David Swensen, spun: „De ce să-ţi baţi capul cu obligaţiunile corporaţiilor când poţi obţine un profit mai bun cumpărând pur şi simplu acţiuni ale companiei?”

Dar dacă vrei randamente mai mari la obligaţiuni, ai o mulţime de opţiuni – atâta timp cât aceste investiţii intră în Coşul tău de Risc/ Dezvoltare, nu în cel al Siguranţei! Spre exemplu, nu toată lumea se fereşte de aşa-numitele obligaţiuni cu risc ridicat. Trebuie să le examinezi pe fiecare în parte şi să hotărăşti dacă merită riscul. În mai 2014, cea mai mare companie aeriană din Australia, Qantas, a oferit o obligaţiune pe opt ani, încadrată sub nivelul investiţiilor, în dolari australieni, cu o rată a dobânzii de 7, 75%. Companiei i-a fost scăzut ratingul creditului din cauza pierderilor recente şi problemelor cu datoriile, dar ai considera-o terminată? Sau la un nivel mai extrem, în ianuarie 2013, în mijlocul haosului, existau

persoane care cumpărau bilete de un an ale Trezoreriei Egiptene cu un profit „garantat” (o garanţie care era doar atât de solidă pe cât putea să o facă un guvern instabil) de 14, 4%. Cei care au făcut asta pariau că guvernul SUA şi guvernul Arabiei Saudite aveau să menţină Egiptul stabil şi solvabil.

Ar merita recompensele riscul intrării în incapacitate de plată? Acesta este genul de decizie pe care ar trebui să o iei înainte să cumperi obligaţiuni cu un risc ridicat.

Desigur, nu sunt mulţi printre noi cei care au experienţa şi timpul să realizeze tipul acesta de cercetare. Acesta este locul în care un consultant fiduciar talentat care este expert în domeniu se poate dovedi util. Dar există de asemenea fonduri de indici de obligaţiuni autohtone şi internaţionale care au randamente ridicate şi care îţi pot oferi profituri bune în timp ce distribuie riscul asupra mai multor obligaţiuni.

— Obligaţiunile municipale. Ce zici de obligaţiunile municipale? Atunci când un stat, un oraş sau un district are nevoie să strângă fonduri pentru un proiect mare de lucrări publice (sisteme de canalizare, spitale, transport în comun), împrumută bani prin emiterea unei obligaţiuni. În trecut, aceste obligaţiuni municipale erau considerate o afacere reciproc avantajoasă, pentru că dobânda pe care o plăteau acestea era de obicei scutită de impozitele federale şi, posibil, de cele statale. Dar ce se petrece cu oraşele şi districtele de pe tot cuprinsul Statelor Unite? San Bernardino şi Stockton, California? Jefferson County, Alabama? Detroit? Chicago? Toate aflate în faliment sau la un pas de faliment, şi cumpărătorii obligaţiunilor emise de ele lăsaţi cu paguba. Acum nu mai pare un lucru chiar aşa de sigur. De asemenea, când ratele dobânzilor scad, uneori emitentul obligaţiunii o poate scoate din circulaţie şi îţi poate plăti înapoi capitalul iniţial înainte ca obligaţiunea să

ajungă la scadenţă. Pierzi rata aceea garantată a profitului pe care te bazai. Dar după ce realizezi riscurile, pot să existe unele oportunităţi grozave în obligaţiunile municipale, dacă ştii unde să te uiţi. Şi avantajele în ceea ce priveşte impozitele pot fi remarcabile.

Iată un exemplu care se poate dovedi valoros pentru tine: unul dintre prietenii mei a cumpărat de curând o obligaţiune a New York City la care primeşte un profit de 4% *neimpozabil* – lucru care, pentru cineva aflat într-o categorie superioară de impozitare, este echivalentul unui profit de 7% pentru o obligaţie care poate fi impozitată!

De ce nu îşi face griji în legătură cu riscul? Aceste obligaţiuni sunt garantate printr-un drept de retenţie asupra veniturilor viitoare din impozite. Aşa că dacă New York City are probleme, are capacitatea de a ieşi din ele prin impozitare şi pentru a plăti înapoi sumele! El este atât de încrezător în această obligaţiune, încât o pune în Coşul Siguranţei!

Ideea este că există o mulţime de obligaţiuni municipale care pot fi valoroase pentru tine – dar trebuie să te informezi în privinţa lor şi să te întâlneşti cu un consultant autorizat de investiţii sau cu un alt expert informat care să cunoască bine subiectul.

Vrei să elimini presupunerile din alegerea combinaţiei potrivite de obligaţiuni pentru portofoliul tău? Jack Bogle, fondatorul Vanguard, sugerează să cumperi din fondurile de indici cu obligaţiuni cu costuri reduse şi comisioane mici care îţi distribuie riscul pentru că vei deţine din fiecare parte a pieţei obligaţiunilor. Poţi vedea cum Bogle pune acest concept la treabă în portofoliul său din secţiunea a 6-a, „Investeşte asemenea celor mai bogaţi 0, 001%: Manualul de strategii al miliardarului”.

Acum să mergem înainte spre riscuri mai mari şi o recompensă potenţială mai mare.

CAPITOLUL 4.2

Să joci pentru a câştiga: Coşul tău de risc/dezvoltare

„Câştigătorul nu este cel cu maşina cea mai rapidă. Este cel care refuză să se dea bătut”. – DALE EARNHARDT SR.

Coşul de Risc/Dezvoltare este locul unde vrea să se afle toată lumea. De ce? Pentru că este sexy! Este exaltant! În acesta poţi obţine un venit mult mai mare – dar cuvântul-cheie este *poţi*. *Poţi* de asemenea să pierzi tot ce ai economisit şi ai investit. Aşa că, indiferent ce ai pus în Coşul tău de Risc/Dezvoltare, trebuie să fii pregătit să pierzi o parte sau chiar tot dacă nu ţi-ai luat măsuri de protecţie. De unde ştim asta? Pentru că totul în viaţă, inclusiv pieţele, funcţionează în cicluri. Vor exista perioade de creştere şi perioade de scădere. Şi oricine investeşte într-un anumit gen de activ câtă vreme este pe val – fie că vorbim despre imobiliare, acţiuni, obligaţiuni, mărfuri sau orice altceva – şi crede că petrecerea va dura la nesfârşit pentru că „de data asta va fi diferit”, ar trebui să se pregătească de o trezire la realitate. Când l-am intervievat pe Jack Bogle pentru această carte, el mi-a repetat una din mantrele sale: „Pieţele regresează întotdeauna la valoarea medie”. (Asta însemnând că lucrurile care urcă vor coborî, şi viceversa.) Şi sunt sigur că Ray Dalio ţi-a captat atenţia atunci când a zis că indiferent care ar putea fi investiţia ta preferată, la un moment dat în viaţa ta, poţi să fii sigur că aceasta *va cunoaşte o scădere a valorii între 50% şi*

70%. Deşi există un potenţial nelimitat pentru beneficii în acest coş, să nu uiţi niciodată că poţi pierde totul (sau cel puţin un procent semnificativ.) Acesta este motivul pentru care îl numesc Coşul de Risc/Dezvoltare şi nu Coşul de Dezvoltare/Risc, pentru că dezvoltarea nu este garantată, dar riscul este!

Deci, ce investiţii ai pune tu aici?

Iată o mostră cu şapte grupe principale de active de luat în considerare:

1. Capitalurile proprii. Un alt termen pentru acţiuni sau pentru titluri de valoare care conferă drept de proprietate sau vehicule pentru a deţine mai multe dintre ele în acelaşi timp, cum ar fi fondurile mutuale, indicii şi *fondurile tranzacţionate pe piaţă* (Exchange-Traded Funds, sau ETF-uri).

Fondurile tranzacţionate pe piaţă au fost denumite „vedeta" bursei de valori, popularitatea lor crescând cu peste 2000% între 2001 şi 2014, păstrând peste 2 trilioane în investiţii. Dar ce sunt ele mai exact? ETF-urile sunt construite ca fondurile mutuale sau ca fondurile de indici, deoarece conţin o colecţie diversificată de active, dar pot fi tranzacţionate la fel ca nişte acţiuni individuale. Majoritatea urmează o temă (acţiuni cu capitalizare redusă, obligaţiuni municipale, aur) şi/sau un indice. Dar în cazul unui fond de indici sau al unui fond mutual, trebuie să aştepţi până la finalul zilei de tranzacţionare pentru a cumpăra sau a vinde; ETF-urile pot fi tranzacţionate toată ziua. Experţii spun că, dacă te atrage ideea unui fond de indici, dar vrei să cumperi atunci când vezi că preţul este scăzut şi să vinzi când preţul este ridicat în timpul unei şedinţe de tranzacţionare, un ETF s-ar putea să ţi se potrivească. Dar aceasta este o tranzacţionare, nu o investire, şi tentativa de a te plia pe piaţă aduce riscuri foarte intense şi speciale.

Dar mai există şi o altă diferenţă: când cumperi acţiuni la un ETF, tu nu cumperi efectiv acţiunile, obligaţiunile, mărfurile sau orice altceva este strâns la un loc în fond – tu cumperi acţiuni într-un *fond de investiţii* care deţine activele respective. Compania aceea *promite* că vei obţine acelaşi rezultat financiar ca şi când le-ai fi deţinut tu însuţi. Dar nu îţi face griji, pare mai complicat

decât este.

Multor oameni le plac ETF-urile pentru că acestea îţi oferă un volum colosal de diversitate la un cost scăzut. De fapt, numeroase ETF-uri au comisioane mai mici până şi decât fondurile de indici tradiţionale comparabile şi uneori au cerinţe mai reduse pentru investiţia minimă. Şi cum nu se angajează în prea multă tranzacţionare de genul celei care produce câştiguri de capital, ele pot fi eficient sub aspectul impozitelor (deşi există o mişcare în direcţia intrării pe piaţă a unor ETF-uri gestionate mai activ, lucru care le face mai puţin eficiente fiscal.

Ar trebui să investeşti în ETF-uri? Jack Bogle, fondatorul Vanguard (care, întâmplător, oferă numeroase fonduri ETF), mi-a spus că nu i se pare nimic greşit în deţinerea unui spectru larg de ETF-uri de indici, dar avertizează că unele sunt prea specializate pentru investitorii individuali. „Nu doar că poţi paria pe piaţă”, mi-a spus el, „ci şi pe ţări, pe sectoare industriale. Şi s-ar putea să ai dreptate şi s-ar putea să te înşeli”. David Swensen se întreabă de ce ar trebui să se deranjeze măcar investitorii individuali cu ETF-urile. „Eu sunt un mare adept al cumpărării şi păstrării pe termen lung”, mi-a zis el. „Singurul motiv pentru care ai intra într-un ETF este să tranzacţionezi. Şi de aceea nu sunt un mare fan”.

2. Obligaţiunile cu randament ridicat. S-ar putea să le ştii pe acestea ca obligaţiuni cu risc ridicat şi există un motiv pentru care mai sunt numite şi aşa. Acestea sunt obligaţiunile cu cel mai scăzut rating al siguranţei şi primeşti un cupon cu randament ridicat (o rată a profitului mai mare decât la o obligaţiune mai sigură) doar pentru că îţi asumi un risc mai mare. Pentru a-ţi împrospăta memoria, dă paginile înapoi şi citeşte prezentarea obligaţiunilor de la finalul ultimului capitol.

3. Proprietăţile imobiliare. Ştim cu toţii că

proprietăţile imobiliare pot avea profituri enorme. Probabil că ştii deja foarte multe despre această categorie, dar există numeroase modalităţi de a investi în proprietăţi. Poţi să investeşti într-o casă pe care o închiriezi pentru un venit. Poţi cumpăra o proprietate, o poţi aranja şi după aceea o poţi revinde rapid, într-un termen scurt. Poţi să investeşti în acte fiduciare prioritare. Poţi să cumperi proprietăţi imobiliare comerciale sau apartamente. Una dintre preferatele mele, pe care ţi-am menţionat-o deja, este investiţia în locuinţe pentru vârstnici, unde obţii atât venitul, cât şi creşterea potenţială a aprecierii. Sau poţi să cumperi trusturi de investiţii imobiliare (REIT-uri). Acestea sunt trusturi care deţin părţi mari din proprietatea imobiliară comercială (sau ipoteci) şi vând acţiuni investitorilor mici, ca fondurile mutuale. REIT-urile se tranzacţionează ca acţiunile şi poţi să cumperi de asemenea acţiuni la un fond de indici REIT, care îţi oferă o diversitate cu numeroase REIT-uri diferite.

Pentru dezvoltare, economistul laureat al Nobelului Robert Schiller mi-a spus că ţi-ar fi mai bine investind în REIT-uri, decât deţinând propria casă (al cărei loc este oricum în Coşul Siguranţei). „Mie mi se pare că achiziţia unui apartament REIT poate fi o investiţie mai bună decât cumpărarea propriei case”, a spus el, „pentru că acum pare să existe o înclinaţie spre închiriere”. Asta se poate schimba, desigur. Şi, la fel ca la orice altă investiţie, tu trebuie să faci o pauză şi să te gândeşti: „Pe ce pariez eu?” Tu pariezi că preţul proprietăţii urmează să crească de-a lungul timpului. Dar nu există nicio garanţie, acesta fiind motivul pentru care se află în Coşul de Risc/Dezvoltare. Dacă va creşte, poate avea o rată bună a profitului; dacă nu creşte, nu obţii nimic – sau ai putea pierde totul. Când îţi cumperi propria casă, tu pariezi că preţul casei tale va creşte. Atunci când cumperi proprietăţi imobiliare de care

este ataşat un venit (o unitate de închiriat, o clădire de apartamente, proprietăţi imobiliare comerciale, un REIT sau un indice care le include pe acestea), Schiller arată că ai două modalităţi de a câştiga. Tu obţii venituri pe parcurs şi dacă valoarea proprietăţii creşte, ai de asemenea ocazia să câştigi bani atunci când vinzi în perioada de apreciere.

4. Mărfurile. Această categorie include aur, argint, petrol, cafea, bumbac şi aşa mai departe. De-a lungul anilor, aurul a fost considerat supremul refugiu sigur pentru numeroase persoane, un element de bază al Coşului Siguranţei lor, şi înţelepciunea populară spunea că acesta nu va face decât să se aprecieze în timpul perioadelor nesigure. Apoi, preţul său a scăzut cu peste 25% în 2013! De ce ai investi în aur? Ai putea să păstrezi o cantitate mică în portofoliul tău care spune: „În cazul în care banii de hârtie dispar, asta este o mică parte din garanţia mea". Ştii tu, dacă toate o iau razna şi guvernul se prăbuşeşte sub o invazie de zombie, măcar ai câteva monede de aur (sau argint) cu care să-ţi cumperi o ambarcaţiune de locuit şi să ieşi pe mare. (Dacă ne gândim mai bine, oare zombie pot să înoate?) Altfel, probabil că aurul îşi are locul în Coşul tău de Risc/Dezvoltare. Tu ai investi în acesta ca o protecţie împotriva inflaţiei sau ca parte a unui portofoliu echilibrat, aşa cum vom învăţa mai târziu, dar trebuie să accepţi riscul. Aşa că nu te păcăli singur: în cazul în care cumperi aur, tu pariezi că preţul acestuia va creşte. Spre deosebire de multe alte investiţii, nu există niciun venit de pe urma acestei investiţii aşa cum ai putea primi în cazul acţiunilor prin dividende sau de la proprietăţile imobiliare care produc venituri sau de la obligaţiuni. Aşa că aurul ar putea să fie un risc bun sau un risc rău, dar îşi are sigur locul în Coşul tău de Risc/Dezvoltare. Nu e vorba aici de un atac la adresa aurului. De fapt, în condiţiile economice potrivite, aurul este un jucător supervedetă! Acesta este

motivul pentru care în capitolul 5.1, „De neînvins, de nescufundat, de necucerit: strategia „Orice vreme”, vei vedea de ce poate fi de nepreţuit să ai o cantitate mică de aur în portofoliul tău.

5. Valutele. Ai un yen să cumperi câţiva yeni? Cum toată valuta este doar „hârtie”, investiţiile în valută sunt pure speculaţii. Există oameni care fac averi din asta şi încă şi mai mulţi care pierd averi. Tranzacţiile cu valută nu sunt pentru cei slabi de inimă.

6. Obiectele de colecţie. Artă, vin, monede, automobile şi antichităţi, asta dacă e să menţionăm doar câteva. Din nou, această clasă de active necesită o cunoaştere foarte specială sau o grămadă de timp petrecut pe ebay.

7. Produsele structurate. De ce sunt acestea în *ambele* coşuri? Pentru că există tipuri diferite de produse structurate. Unele au o protecţie de 100% a capitalului iniţial, şi acelea pot intra în Coşul Siguranţei, câtă vreme banca emitentă este solidă financiar. Apoi există alte tipuri de produse care îţi oferă profituri potenţial mai mari, dar doar o protecţie parţială în cazul în care indicele scade. Să zicem că tu cumperi un produs cu 25% protecţie. Asta înseamnă că dacă bursa de valori scade până la 25%, tu nu pierzi nici măcar un bănuţ. Dacă scade cu 35%, tu pierzi 10%. Dar dacă îţi asumi riscuri mai mari, ai beneficii mai mari: uneori chiar până la 150% din indicele de care este legată. Cu alte cuvinte, dacă piaţa ar creşte cu 10%, tu ai primi un profit de 15%. Deci, există potenţial pentru câştiguri mai mari, dar există cu siguranţă şi un risc crescut. Din nou, aminteşte-ţi că produsele structurate ar trebui achiziţionate printr-un RIA, care va lucra pentru a elimina toate taxele suplimentare şi pentru a ţi le livra ţie sub forma unui profit şi mai mare.

„Siguranţa nu apare întâmplător”. – INDICATOR PE

O AUTOSTRADĂ DIN FLORIDA

Am tratat până acum o mostră a unora dintre vehiculele/activele de investiţii pe care ai putea să le găseşti într-un Coş de Risc/Dezvoltare diversificat. S-ar putea să te întrebi de ce nu am inclus câteva dintre vehiculele mai îndrăzneţe de investiţii din prezent: contractele de opţiuni de cumpărare şi de vânzare, *obligaţiuni garantate prin creanţe* (*credit-default obligations* sau CDO-uri) şi o armată întreagă de instrumente financiare exotice, accesibile traderilor în ziua de azi. Dacă acumulezi o avere foarte mare, ar fi indicat să-i ceri consultantului tău fiduciar să cerceteze câteva dintre aceste instrumente. Dar realizează totuşi că dacă joci jocul acesta, sunt şanse mari să nu mai fi doar un investitor, ci să fi devenit, de asemenea, şi un speculator. Este ceea ce se numeşte *tranzacţionare care urmează trendul* şi tu trebuie să-ţi dai seama că poţi să pierzi totul şi *mai mult* de atât dacă joci jocul prost. Şi deoarece deviza acestei cărţi este că drumul spre libertate financiară trece prin economisire şi creştere capitalizată, voi lăsa discuţia acestor active în trend pentru o altă zi.

Este momentul să intri în joc

În regulă, acum ştii jucătorii care îşi au locul în coşurile tale de alocare şi cunoşti cheia pentru a clădi o echipă câştigătoare: diversifică şi iar diversifică! Dar mai sunt lucruri de spus. Tu nu doar că trebuie să diversifici *între* Coşul Siguranţei şi cel de Risc/Dezvoltare, ci şi *în interiorul* lor. După cum mi-a spus Burton Malkiel, ar trebui să „diversifici la nivelul titlurilor de valoare, la nivelul claselor de active, la nivelul pieţelor – şi la nivelul timpului”. Acesta este felul în care obţii cu adevărat un portofoliu pentru orice tip de vreme! Spre exemplu, el spune că tu nu vrei să investeşti doar în acţiuni şi obligaţiuni în acelaşi timp, ci şi în *tipuri* diferite de acţiuni

şi obligaţiuni, multe dintre ele din pieţe diferite, din diferite părţi ale lumii. (Vom discuta despre diversificare la nivelul timpului în capitolul 4.4, „Sincronizarea este totul?”)

Şi, majoritatea experţilor sunt de acord, instrumentul suprem de diversificare pentru investitorii individuali este fondul de indici cu comisioane scăzute, care îţi oferă cea mai amplă expunere la cel mai mare număr de titluri de valoare, la cel mai scăzut cost. „Cel mai bun mod de a diversifica este să deţii indicele, pentru că nu trebuie să plăteşti toate comisioanele”, mi-a spus David Swensen. „Şi obţii eficienţă fiscală”. Ceea ce înseamnă că dacă investeşti în afara contului tău de tip IRA sau 401 (k), nu eşti impozitat pentru cumpărarea şi vânzarea aceea constantă care se desfăşoară în majoritatea fondurilor mutuale.

Distrează te puţin!

Bineînţeles, dacă maşina ta de bani este la turaţie maximă şi asta e ceea ce doreşti, nu este nimic în neregulă să pui deoparte un procent micuţ din Coşul tău de Risc/Dezvoltare ca să alegi câteva acţiuni şi să faci câteva tranzacţii pe timpul zilei. „Indexează-ţi banii importanţi şi apoi du-te şi distrează-te”, mi-a zis Burton Malkiel. „Este mai bine decât să mergi la cursele de cai”. Dar, mi-a zis el, limitează-te la 5% sau mai puţin din activele tale totale sau din portofoliu.

Îţi dau toate acestea o idee despre ce combinaţie de portofoliu ar fi mai bună pentru tine? Înainte de a te hotărî, aminteşte-ţi doar că noi avem cu toţii tendinţa să strângem investiţiile care considerăm noi că ne vor oferi cele mai mari victorii. Şi toată lumea are parte de victorii. Ştii de ce? Mediile diferite recompensează investiţii diferite. Deci, hai să zicem că imobiliarele sunt de neoprit. Tu ai investit în imobiliare, aşa că acum eşti un geniu.

Bursa de valori este de neoprit? Dacă ai acţiuni, eşti un geniu. Obligaţiunile evoluează grozav? Dacă ai obligaţiuni, eşti din nou un maestru al investiţiilor. Sau poate că doar ai nimerit în locul potrivit la momentul potrivit, nu-i aşa? Aşa că nu vrei să devii excesiv de încrezător. Acesta este motivul pentru care alocarea de active este atât de importantă. Ce spun toate persoanele cele mai inteligente din lume? „O să mă înşel”. Aşa că îşi proiectează în mod ideal alocarea de active pentru a câştiga bani pe termen lung, chiar dacă se înşală pe termen scurt.

Hai să-ţi testăm cunoştinţele

M MM

În paginile care urmează, îţi voi arăta portofoliile sau alocările de active elaborate de câţiva dintre cei mai mari investitori ai tuturor timpurilor. Hai să începem cu un eşantion de la cineva despre care ai tot auzit pe parcursul acestei cărţi: David Swensen, omul de peste 23, 9 miliarde de dolari de la Yale, un veritabil maestru al alocării de active. Te-ar interesa să vezi recomandările sale personale pentru portofoliu? Şi pe mine! Aşa că atunci când am luat loc împreună în biroul său de la Yale, i-am pus întrebarea-cheie: „Dacă nu ai putea să le laşi vreun ban copiilor tăi, doar un portofoliu şi un set de principii de investiţii, care ar fi acestea?”

El mi-a arătat alocarea de active pe care o recomandă investitorilor individuali – cea care crede că va rezista probei timpului. El recomandă de asemenea acest portofoliu pentru toate instituţiile, cu excepţia Yale, Stanford, Harvard şi Princeton. De ce? Pentru că aceste patru instituţii utilizează o armată de analişti de top cu normă întreagă.

Când am văzut lista lui, am fost uimit de cât de elegantă şi de simplă era. Eu ţi-am arătat 15 tipuri de active din care să alegi; el utilizează doar şase categorii,

toate în fonduri de indici. Am fost de asemenea surprins de greutatea pe care o conferă unui anumit coş. Poţi să ghiceşti care dintre ele? Hai să activăm o parte din lucrurile pe care le-am învăţat până acum despre diviziunea dintre Coşurile Siguranţei şi cel de Risc/Dezvoltare.

Aruncă o privire la caseta de mai jos şi bifează unde îşi are locul fiecare dintre clasele de active. Bifează-le pe cele care crezi că trebuie să fie în Coşul Siguranţei, unde pui lucruri care îţi vor aduce profituri modeste în schimbul unui risc scăzut; şi apoi bifează-le pe cele care îşi au locul în Coşul de Risc/Dezvoltare, unde există un potenţial mai mare pentru câştiguri, dar şi o expunere mai mare.

Portofoliu David Swensen (*Fonduri de indici*)		Care dintre coşuri?	
Clasa de active	*Greutate în portofoliu*	*Risc/ Dezvoltare*	*Siguranţă*
Acţiuni autohtone	20%		
Acţiuni internaţionale	20%		
Burse de valori emergente	10%		
REIT-uri (trusturi de investiţii imobiliare)	20%		
Instrumente pe termen lung ale Trezoreriei SUA	15%		
TIPS (obligaţiuni indexate)	15%		

Hai să începem cu cele patru de sus. Primul este un

indice larg de acţiuni autohtone, ceva similar cu Indicele Vanguard 500 sau Indicele Wils-hire 5.000 Total Market. Unde l-ai aşeza? Vine însoţit de un risc? Absolut. Ai cumva un venit garantat? Categoric nu. Ai putea să pierzi tot? Improbabil – dar poate să scadă substanţial – şi chiar a scăzut ocazional! Pe termen lung, acţiunile americane au un palmares grozav. Îţi aminteşti cum se compară cu deţinerea propriei proprietăţi imobiliare? Acţiunile s-au descurcat bine de-a lungul timpului, dar sunt una dintre cele mai volatile clase de active pe termen scurt. În ultimii 86 de ani (inclusiv 2013), S & P-ul a pierdut bani de 24 de ori. Aşa că fondurile de indici pentru acţiuni îşi au locul în care dintre coşuri? Exact: Risc/Dezvoltare.

Cum stau lucrurile cu acţiunile internaţionale? David Swensen acordă foarte multă greutate acţiunilor străine, datorită diversităţii pe care o aduc acestea portofoliului. Dacă în America există o criză economică, afacerile pot să meargă excelent în Europa sau Asia. Dar nu e toată lumea de acord cu David. Valutele străine nu sunt la fel de stabile ca bătrânii verzişori americani, aşa că există un „risc valutar" în investiţia în acţiuni străine. Şi Jack Bogle, fondatorul Vanguard, cu 64 de ani de succese, spune că deţinerea de companii americane *înseamnă* global. „Tony, realitatea este că dintre marile corporaţii americane, niciuna nu este autohtonă", mi-a spus el. „Ele sunt în toată lumea: McDonald's, IBM, Microsoft, General Motors. Aşa că oricum deţii un portofoliu internaţional". Care este locul acţiunilor străine? Cred că putem fi de acord că în *Coşul de Risc/Dezvoltare*, nu?

Pieţele emergente? Lui David Swensen îi place să plaseze nişte bani în acţiunile volatile ale statelor în curs de dezvoltare, ca Brazilia, Vietnam, Africa de Sud şi Indonezia. Poţi obţine profituri spectaculoase, dar există şi posibilitatea de a pierde tot. *Coşul de Risc/Dezvoltare*?

Categoric!

Dar REIT-urile? David mi-a spus că îi plac „trusturile de investiţii imobiliare care deţin clădiri de birouri mari în centrul districtelor comerciale şi mall-uri regionale mari şi clădiri industriale. Acestea oferă în general o componentă cu venituri ridicate”. Aşa că aceste fonduri de indici pot genera profituri grozave, dar urcă şi coboară cu piaţa americană a imobiliarelor comerciale. Care coş? Ai dreptate: *Risc/Dezvoltare*.

Cum rămâne cu ultimele două de pe listă: instrumentele pe termen lung ale Trezoreriei SU ŞI TIPS-urile? Oferă acestea profituri mai mici la schimb pentru mai multă siguranţă? Exact! Deci, în ce coş îşi au acestea locul? Ai dreptate: *Siguranţa*.

Felicitări! Tocmai ce ai asociat şase clase majore de active cu coşurile de alocare adecvate, lucru pe care 99,9% dintre oamenii pe lângă care treci pe stradă nu ar fi în stare să-l facă! O chestie destul de tare, nu-i aşa? Dar hai să săpăm puţin mai adânc aici pentru a înţelege de ce a ales David combinaţia aceasta, şi de ce ar putea fi sau nu potrivită pentru tine.

Prima dată, hai să ne uităm la Coşul Siguranţei. David a spus că a ales doar obligaţiuni ale Trezoreriei SUA „pentru că există o puritate acolo, având garanţia necondiţionată a guvernului SUA care să le sprijine”. Dar de ce a ales el această combinaţie specifică de fonduri de obligaţiuni? Jumătate sunt obligaţiuni tradiţionale pe termen lung ale Trezoreriei şi jumătate sunt titluri de valoare protejate de inflaţie.

I-am spus lui David: „În principiu, tu spui că dacă vreau să fiu în siguranţă, va trebui să mă apăr atât de inflaţie, cât şi de deflaţie”.

„Asta este absolut adevărat”, mi-a zis el. „Nu-mi vine să cred că ai observat asta! O mulţime de oameni care

adună laolaltă fonduri de indici cu obligaţiuni le pun pe cele două în aceeaşi oală. Instrumentele Trezoreriei sunt pentru deflaţie, cum am avut în 2008. Dar în cazul în care cumperi obligaţiuni obişnuite ale Trezoreriei şi inflaţia începe să crească, vei ajungi să suferi pierderi în portofoliul tău. În cazul în care cumperi TIPS-uri, şi inflaţia creşte, vei fi protejat.

Vreau ca tu să observi că David Swensen, asemenea celor mai buni, nu ştie care se va produce: inflaţia sau deflaţia. Aşa că planifică pentru ambele scenarii. Ai putea spune în timp ce te informezi pe acest subiect: „Păi, da, cincizeci la sută pentru inflaţie şi cincizeci la sută pentru deflaţie. Nu înseamnă asta că nici nu pierde, nici nu câştigă?" Nu este chiar aşa de simplu, dar gândirea ta este bună. El îşi foloseşte investiţia din Coşul Siguranţei ca protecţie, astfel încât, dacă investiţiile sale în acţiuni sau în imobiliare scad, el să-şi diminueze pierderile având ceva care să contrabalanseze o parte din riscurile acelea ale investiţiilor. Prin urmare, el va face cu siguranţă nişte bani în Coşul Siguranţei. Şi nu-şi pierde capitalul iniţial, deci îşi foloseşte în mod inteligent Coşul Siguranţei. El nu va pierde bani, ci va câştiga bani în plus dacă apare inflaţia sau deflaţia. O abordare *foarte* deşteaptă.

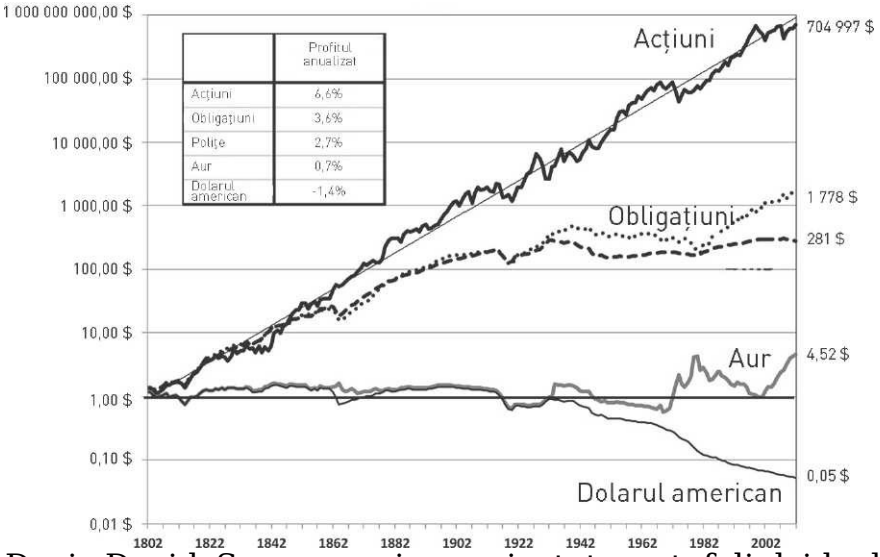
Dar am fost puţin surprins că doar 30% din alocarea sa de active intră în Coşul Siguranţei sale, în timp ce 70% din activele sale ajung în Coşul de Risc/Dezvoltare! Asta mi s-a părut destul de agresiv pentru unii investitori, aşa că l-am întrebat pe David cum ar funcţiona pentru investitorul de rând.

„E o întrebare bună, Tony", mi-a zis el. „Acţiunile sunt miezul portofoliilor care au un orizont lung de timp. Vreau să spun că, dacă te uiţi la perioadele recente şi lungi de timp – zece, douăzeci, cincizeci, o sută de ani – vezi că profiturile din acţiuni sunt superioare celor pe care le obţii

în venituri fixe”.

Datele istorice îl sprijină cu siguranţă. Aruncă o privire la ilustraţia de mai jos care urmăreşte rentabilităţile acţiunilor şi obligaţiunilor pentru perioade de 100 şi 200 de ani. Aceasta arată că acţiunile americane au evoluat mai bine decât obligaţiunile din punctul de vedere al profiturilor anuale compuse. De fapt, 1 dolar investit în 1802 la 8, 3% pe an s-ar fi multiplicat ajungând la 8, 8 milioane de dolari până la începutul noului mileniu.

Indicii pentru profitul real total
[1802 – 2012]



Deci, David Swensen şi-a proiectat portofoliul ideal pentru a fi o maşinărie generatoare de bani care oferă ceva stabilitate prin diversitatea sa uriaşă. Şi pentru că adoptă o perspectivă pe termen lung asupra investiţiei, are timpul să reziste cu bine unor căderi periodice ale bursei de valori.

Eram curios să văd cum s-ar fi comportat acest mix de alocare a activelor în trecut: acei 17 ani volatili cuprinşi între 1 aprilie 1997, când TIPS-urile au devenit accesibile

pentru prima dată, şi 31 martie 2014. Aceştia au fost anii pe durata cărora indicele Standard & Poor a evoluat ca un taur de rodeo, scăzând totuşi cu 51%. Aşa că am pus o echipă de experţi financiari să îi testeze performanţa contra indicelui pe parcursul acelor ani. Ghici ce? Portofoliul Swensen a depăşit bursa de valori cu un profit anual de 7, 86%! Pe durata pieţei în scădere din 2000 până în 2002, când S & P 500 a scăzut cu aproape 50%, portofoliul lui Swensen a rămas relativ stabil, cu o pierdere totală de doar 4, 572% pe parcursul acelor trei ani groaznici! La fel ca alte portofolii încărcate cu acţiuni, al lui Swensen a încasat o lovitură în prăbuşirea masivă din 2008, dar tot s-a descurcat mai bine cu peste 6% decât S & P 500 (pierzând 31% spre deosebire de 37%) şi apoi şi-a revenit. (Notă: vezi finalul acestui capitol pentru metodologia specifică de calculare a profiturilor. Performanţele din trecut nu garantează rezultate viitoare.)

Deci, doamnelor şi domnilor, putem afirma categoric că David Swen-sen este unul dintre inorogii aceia rari care pot să bată efectiv bursa de valori în mod constant – şi, în acest portofoliu, el face asta doar prin puterea alocării activelor! Şi tu ai acces la cele mai bune recomandări ale sale, chiar aici şi acum. Dacă asta ar fi tot ce ai obţine de pe urma acestui capitol, cred că ai fi de acord că a meritat timpul! Cu toate acestea, cel mai important lucru de înţeles este următorul: chiar dacă acest portofoliu se poate descurca mai bine şi poate fi mai stabil decât piaţa generală, el este în continuare un portofoliu agresiv care necesită un stomac tare pentru că sunt puţini oamenii care pot încasa o pierdere de 35% din economiile lor de o viaţă fără să se înmoaie şi să vândă. Deci, este potrivit pentru tine? Dacă eşti o persoană tânără, s-ar putea să fii foarte interesată de genul acesta de combinaţie, pentru că ai mai mult timp să-ţi revii după orice pierderi. Dacă te pregăteşti

să ieşi la pensie, portofoliul acesta s-ar putea să fie prea riscant pentru tine.

Dar nu te îngrijora. Îţi voi oferi alte câteva exemple de portofolii în paginile care urmează, inclusiv combinaţia aceea specială de alocare pe care Ray Dalio mi-a împărtăşit-o şi care m-a făcut să pic de pe scaun! A fost ceva aşa de spectaculos, încât i-am dedicat un capitol întreg în secţiunea următoare. Dar iată un indiciu: combinaţia sa a fost mult mai puţin agresivă decât cea a lui Swensen, dar atunci când l-am testat pentru aceeaşi perioadă de timp, portofoliul Dalio a avut o rentabilitate medie anuală mai mare şi substanţial mai puţină volatilitate – este o călătorie liniştită. Ar putea să fie Sfântul Graal al construcţiei de portofolii, una care îţi oferă o dezvoltare substanţială, cu cel mai scăzut raport de risc pe care l-am văzut!

„În orice moment de decizie, cel mai bun lucru pe care îl poţi face este ceea ce trebuie făcut, următorul lucru pe listă este ceea ce nu trebuie făcut şi cel mai rău lucru pe care îl poţi face este să nu faci nimic”. – THEODORE ROOSEVELT

Dar, pentru moment, să revenim la imaginea de ansamblu şi să examinăm felul în care îţi vei hotărî propriile cifre de bază. Ce procent din activele tale ai de gând să expui la risc şi ce procent ai de gând să securizezi? Înainte să faci alegerea, trebuie să iei în considerare trei factori:

— Etapa vieţii în care te afli
— Toleranţa ta la risc, şi
— Lichidităţile tale disponibile.

În primul rând, cât de mult timp mai ai în faţă, pentru a crea avere şi a comite greşeli cu investiţiile tale pe parcursul drumului înainte să fie nevoie să le exploatezi? Din nou, dacă eşti mai tânăr, poţi fi mult mai agresiv

pentru că vei avea mai mult timp pentru a-ţi recupera pierderile. (Deşi nimeni nu vrea să-şi facă un obicei din a pierde!)

Procentele tale depind de asemenea de cât de mult acces ai la venituri. În cazul în care câştigi o grămadă de bani, îţi permiţi să comiţi mult mai multe greşeli şi cu toate acestea să compensezi, nu-i aşa?

Momentul emisiunii concurs: ce eşti dispus să rişti?

Şi când se pune problema riscului, cu toţii avem idei radical diferite referitoare la ce este tolerabil. Unii dintre noi suntem foarte influenţaţi de siguranţă. Îţi aminteşti de cele 6 Nevoi Umane? Siguranţa este nevoia numărul unu. Dar câţiva dintre noi tânjesc după Nesiguranţă şi Varietate; ne place să trăim pe muchie de cuţit. Trebuie să-ţi cunoşti personalitatea înainte să intri în asta. Aşa că hai să presupunem că eşti la o emisiune concurs; pe care dintre următoarele ai alege-o?

— 1.000 de dolari în numerar

— O şansă de 50% de a câştiga 5.000 de dolari

— O şansă de 25% de a câştiga 10.000 de dolari

— O şansă de 5% de a câştiga 100.000 de dolari

Iată încă una: tocmai ce ai terminat de economisit pentru o vacanţă unică în viaţă. Cu trei săptămâni înainte de data la care plănuieşti să pleci, îţi pierzi locul de muncă. Tu:

— Ai anula vacanţa;

— Ai face o vacanţă mult mai modestă;

— Ai pleca aşa cum ai planificat, gândindu-te că ai nevoie de timp pentru a te pregăti pentru căutarea unui job; sau

— Ai prelungi vacanţa, pentru că aceasta ar putea fi ultima ta şansă de a merge la clasa întâi?

Universitatea Rutgers a elaborat un test online de cinci minute, cu douăzeci de întrebări (http://njaes.

rutgers.edu/money/riskquiz), care te poate ajuta să identifici unde te încadrezi pe scara toleranţei la risc. Dar adevăratul răspuns îl deţine intuiţia ta.

De-a lungul ultimilor 30 de ani, eu mi-am derulat seminarele Wealth Mastery, unde am lucrat cu persoane din peste 100 de ţări pentru a le transforma vieţile financiare, plasându-le într-un proces de stăpânire la perfecţie a bogăţiei cu imersiune totală timp de patru zile. În cadrul acestuia, îmi place să joc un joc mic cu ei numit „transmiterea banilor". De pe scenă, eu le spun oamenilor din public să „tranzacţioneze bani" între ei. Asta este tot ce spun. De obicei sunt câteva momente de confuzie tăcută şi apoi încep să tranzacţioneze. Unii scot un dolar, unii scot douăzeci, alţii o sută. Poţi bănui ce se întâmplă. Oamenii se plimbă, se uită unii la alţii, hotărăsc cum să facă schimburi. Unii negociază, unii îşi dau toţi banii şi alţii iau bancnota de 100 de dolari a altcuiva, oferindu-i în schimb un singur dolar. Îţi poţi imagina expresia uluită de pe figura acelei persoane. După trei sau patru minute de tranzacţionare de felul acesta, le spun: „În regulă, luaţi loc". Şi trec mai departe la următorul subiect.

Fără excepţie, se găseşte câte cineva care să strige: „Hei! Îmi vreau suta de dolari înapoi!"

Eu îi spun: „Cine a zis că e suta ta?" Şi el îmi răspunde „Păi, jucam un joc". La care eu îi zic „Mda. Ce te-a făcut să crezi că jocul s-a terminat?" De obicei, primesc o privire confuză în timp ce persoana se aşază, nemulţumită de pierderea sutei de dolari. În cele din urmă, înţeleg ideea: percepţia lor asupra toleranţei lor la risc şi realitatea sunt în două universuri diferite. Tipul ăsta crede că are o toleranţă ridicată la risc, dar se enervează din cauză că a pierdut 100 de dolari. Asta mă uimeşte întotdeauna. Imaginează-ţi dacă ai pierde 10.000 de dolari, 100.000 sau 500.000. Atât pot să piardă investitorii

agresivi într-o perioadă de timp relativ scurtă. Oamenii nu-şi cunosc adevărata toleranţă la risc până nu au avut o experienţă din viaţa reală în care au suportat o pierdere semnificativă.

Eu am avut pierderi absolut oribile – pagube de mai multe milioane de dolari într-o etapă a vieţii mele când nu îmi permiteam să pierd atât de mult, când pierderile însumau mai mult decât aveam eu. Modul acesta de a-ţi testa instinctul te va trezi la realitate! Dar cifrele nu contează. Poţi să fii afectat pierzând 100 de dolari sau 1.000. Durerea pierderii depăşeşte cu mult bucuria câştigului. Şi din acest motiv este foarte bine să ai un portofoliu pentru „Orice vreme" în arsenalul investiţiilor tale, pentru că, exclusiv prin alocarea activelor, poţi reduce semnificativ riscul unor pierderi mari.

La fel cum ştiinţa ne arată că suntem profund programaţi să detestăm pierderile, tot ea ne arată că noi, oamenii, nu ne pricepem să ne evaluăm potenţialul de a câştiga. Câteodată, după ce ai făcut câteva investiţii de succes, începi să te gândeşti: „Hei, eu sunt bun la asta; pot să fac orice!" Este specific naturii umane să creadă că poate învinge sistemul. Este ceea ce psihologii numesc eroarea sistematică motivaţională. Cei mai mulţi dintre noi credem că suntem mai buni decât suntem în realitate la prezicerea tiparelor şi mai norocoşi decât în realitate, când este pus în joc un premiu mare. Cum altfel s-ar putea explica de ce atât de mulţi oameni joacă la loterie? Un studiu faimos din 1981, efectuat de Universitatea din Stockholm, a descoperit că 93% dintre şoferii americani cred că aptitudinile lor sunt peste medie. Există chiar şi un nume pentru acest fenomen: „Efectul Lake Wobegon", referindu-se la oraşul legendar al autorului Garrison Keillor, unde „toţi copiii sunt peste medie". Serios, cine *nu* crede că nu este peste medie! Dar când ajungem la bani,

iluziile că eşti mai bun decât toţi ceilalţi te pot omorî.

Dacă eşti bărbat, biochimia e cea care te face vinovat de această eroare sistematică. Testosteron egal încredere exagerată. Studii repetate arată că femeile tind să fie investitori mai buni pentru că nu-şi supraestimează capacităţile de a anticipa viitorul. Uneori, încrederea funcţionează în detrimentul tău. Uită-te doar cum sunt băieţii. „Eu sunt Superman! Zbor! Uită-te la mine cum sar de pe acoperişul ăsta!" E suficient să spunem că dacă eşti femeie şi citeşti această carte, porneşti din start cu un avantaj!

Când pieţele urcă tot mai sus şi mai sus, investitorii pot fi hipnotizaţi de profiturile lor. Toată lumea este sedusă de *posibilitatea* dezvoltării, gândind că este *probabilitatea* dezvoltării. Şi-n acest punct dau de belea. Drept urmare, ei îşi varsă cea mai mare parte a banilor, sau chiar pe toţi, în investiţii care se încadrează la Coşul de Risc/Dezvoltare – nu doar 70%, ci uneori 80%, 90% sau 100%. Unii chiar împrumută bani pentru a face investiţii despre care cred că vor urca la nesfârşit, asta până când nu mai urcă. Şi din cauza unei proaste alocări a activelor, în care prea mulţi din banii lor sunt pariaţi pe un singur cal, ei pierd tot sau ajung chiar să fie îndatoraţi. Şi motivul pentru care oamenii ajung storşi de bani este că până aud ei că bursa de valori (sau aurul sau piaţa imobiliarelor sau mărfurile sau orice alt tip de investiţie) este o soluţie grozavă, bula speculativă este de cele mai multe ori pe cale să se termine. Aşa că trebuie să impui un sistem prin care să te asiguri că nu te laşi sedus să plasezi o parte prea mare din banii tăi într-o singură piaţă sau clasă de active sau prea mult în Coşul tău de Risc/Dezvoltare.

Toate acestea pot părea destul de elementare, mai ales investitorilor sofisticaţi care au impresia că s-au gândit la toate posibilităţile. Dar uneori, investitorii de top

sunt cei care au şiruri de reuşite care îi abat de la drumul cel bun. Ei uită noţiunile de bază.

Fireşte, vor exista întotdeauna investitori care nu pot asculta de vocea raţiunii, a căror „exuberanţă iraţională” pune stăpânire pe ei. Ei se conving singuri să creadă cel mai mare mit al investiţiilor: „De data asta lucrurile vor fi diferite”. Ştiu zeci de asemenea poveşti, toate cu finaluri nefericite. Să-l luăm pe Jonathan, un amic care a câştigat o avere din afaceri (şi al cărui nume real va rămâne necunoscut, în virtutea dreptului său la viaţă privată) şi care apoi a lichidat totul pentru a investi în piaţa imobiliară în plin avânt din Las Vegas. A avut câteva victorii la început, aşa că şi-a înteţit eforturile şi s-a împrumutat nebuneşte pentru a construi în continuare apartamente. De fiecare dată când Jonathan a venit la programele mele financiare, a auzit despre importanţa plasării unei părţi din câştiguri tale în propriul Coş al Siguranţei şi de a nu miza tot ce ai pe o singură carte, indiferent cât de atrăgătoare pot fi câştigurile astăzi. Jonathan s-a încrezut în mine şi în programele mele Business Mastery pentru o creştere de peste 1.000% a afacerii sale care a făcut posibile toate acele investiţii. El a câştigat peste 150 milioane de dolari din vânzarea companiei sale. Dar nu a ascultat partea despre luarea unei părţi din bani şi plasarea acesteia în Coşul Siguranţei şi a plătit pentru greşeala asta, nu glumă. Astăzi recunoaşte că şi-a lăsat orgoliul să-l asurzească. Voia să devină miliardar şi ştia că era în grafic pentru asta. Dar apoi, îţi aminteşti ce s-a întâmplat când s-a prăbuşit piaţa imobiliară din

Las Vegas? Cât de mult au scăzut preţurile locuinţelor? Ce zici de 61% între 2007 şi 2012. Jonathan nu doar că a pierdut tot – el a pierdut cu o jumătate de miliard de dolari peste ceea ce avea.

„Ce este interesant este rata la care se despart.

Eu sper sincer că toate acestea îşi găsesc ecou în tine. Dacă există vreun lucru pe care ar trebui să-l reţii din capitolul acesta este că plasarea tuturor banilor tăi în Coşul de Risc/Dezvoltare este sărutul morţii. Este motivul pentru care numeroşi experţi estimează că 95% dintre investitori pierd bani practic pe parcursul fiecărui deceniu. De regulă, ei merg pe valul ascendent (în imobiliare, acţiuni, aur), şi când valul dispare, se duc la fund ca un bolovan şi sunt zdrobiţi de pierderile financiare de pe durata crahului inevitabil.

Unele persoane pur şi simplu nu vor să plece urechea la sfaturi. Trebuie să înveţe pe pielea lor, dacă învaţă ceva. Dar pentru a evita genul acela de lecţii dureroase şi pentru a te ajuta să hotărăşti ce opţiuni ţi se potrivesc *ţie*, trebuie să-ţi amintesc că un manager de investiţii independent şi fără conflicte de interese poate fi alegerea potrivită. Ai observat că sportivii profesionişti, bărbaţi şi femei din elita sportului lor, au întotdeauna antrenori care să-i menţină la performanţe de vârf? De ce? Pentru că un antrenor va observa când jocul lor este defazat şi îi va ajuta să facă

mici ajustări care pot avea ca urmare profituri enorme. Acelaşi lucru se aplică şi finanţelor tale. Consultanţii fiduciari grozavi te vor menţine pe drumul cel bun când începi să te comporţi ca un adolescent şi să alergi după profituri. Ei te pot convinge să revii de pe marginea prăpastiei, când eşti pe cale să iei o decizie fatală în materie de investiţii.

Alege un număr, orice număr…

În regulă, a venit ziua judecăţii! Să zicem că încă mai ai bonusul acela de 10.000 de dolari în mână (sau ai acumulat 100.000 de dolari, 200.000, 500.000, 1 milion sau chiar mai mult) şi te-ai hotărât să investeşti tot. Ştiind ce ştii până acum, cum i-ai împărţi? Care este *noua* ta filosofie de investiţii? Ce procent din banii tăi ai să laşi să se multiplice într-un mediu sigur şi ce procent ai de gând să rişti pentru o creştere potenţială mai mare?

Probabil că ai auzit de abodarea aceea practică (sau ceea ce Jack Bogle numeşte „metodă rudimentară"): investeşte-ţi vârsta în obligaţiuni. Cu alte cuvinte, scade câţi ani ai din 100 şi acela este procentajul pe care ar trebui să-l păstrezi în acţiuni. Deci, dacă ai avea 40 de ani, 60% ar trebui să intre în acţiuni în Coşul tău de Risc/Dezvoltare şi 40% în Coşul Siguranţei ca obligaţiuni. La vârsta de 60 de ani, raportul ar trebui să fie de 40% acţiuni şi 60% obligaţiuni. Dar proporţiile acestea nu se mai potrivesc cu realitatea din ziua de azi. Atât volatilitatea acţiunilor, cât şi cea a obligaţiunilor au crescut şi oamenii trăiesc mult mai mult.

Deci, ce ar trebui să fie potrivit pentru tine? Ţi-ar plăcea să fii ceva mai agresiv cu riscul tău, ca David Swensen? Cu o siguranţă de 30% şi un risc de 70%? Asta ar însemna să plasezi 30% din bonusul de 10.000 de dolari – adică 3.000 de dolari – în Siguranţă şi 70% – sau 7.000 de dolari – în Coşul tău pentru Risc/Dezvoltare. (Dacă ai

avea 1 milion de dolari, ai plasa 300.000 în Siguranţă şi 700.000 în Risc/Dezvoltare.) Îţi permiţi cu adevărat genul acesta de împărţire? Ai suficienţi bani? Ai timp suficient? Eşti suficient de tânăr? Sau trebuie să fii ceva mai conservator, aşa cum sunt majoritatea pensiilor, la 60/40? Sau ţi s-ar potrivi 50/50? Eşti suficient de aproape de pensionare încât să vrei să ai 80% într-un loc sigur şi doar 20% în investiţii mai riscante? Nu contează ce fac majoritatea oamenilor. Contează ce îţi va satisface ţie atât nevoile financiare, cât şi pe cele emoţionale.

Ştiu, este o alegere atât de personală, încât, uneori, până şi cele mai strălucitoare staruri din domeniul finanţelor trebuie să se gândească mult şi bine la ce este potrivit pentru ele şi pentru familiile lor. Când am intervievat-o pe Mary Callahan Erdoes, de la J.P. Morgan, am întrebat-o „Ce criterii utilizezi în construcţia unei alocări de active? Şi dacă ar trebui să construieşti una pentru copiii tăi, cum ar arăta ea?”

„Am trei fiice”, mi-a spus ea. „Au vârste diferite. Au trei seturi diferite de aptitudini şi acestea se vor schimba de-a lungul timpului, fără ca eu să ştiu care sunt. Una ar putea să cheltuiască mai mulţi bani decât alta. Una ar putea să vrea să lucreze într-un mediu în care poate să câştige o grămadă de bani. Alta poate avea o natură mai filantropică. Una se poate confrunta cu ceva în viaţă, o problemă de sănătate. Una s-ar putea căsători, alta nu; una poate să aibă copii, alta nu. Absolut fiecare permutaţie va fluctua de-a lungul timpului, acesta fiind motivul pentru care chiar dacă le-aş fi început pe toate din ziua în care fetele s-au născut şi aş fi ales o alocare de active, aceasta ar trebui să se schimbe”.

„Şi asta ar trebui să se schimbe pe baza profilului lor de risc, pentru că nu poţi avea pe cineva într-o alocare perfectă de active de-a lungul timpului dacă aceasta nu

este perfectă pentru ea. Şi dacă, la o adică, vine cineva la mine şi îmi spune «Tot ce vreau sunt bilete de Trezorerie care să mă ajute să dorm bine noaptea» acela ar putea să fie cel mai bun răspuns pentru persoana aceea”.

Eu i-am zis „Pentru că este vorba de satisfacerea nevoilor lor emoţionale, nu? În cele din urmă, nu este vorba de bani”.

„Exact, Tony”, mi-a răspuns ea. „Pentru că dacă eu generez mai mult stres luând jumătate din portofoliul acela şi plasându-l pe bursa de valori, dar asta duce la o deteriorare a fericirii din vieţile lor – de ce fac eu asta?”

„Care este obiectivul acţiunii de a investi?” am întrebat eu. „Nu este acela de a ne asigura că avem libertate economică pentru noi înşine şi pentru familiile noastre?”

„Aşa este, să poţi să faci lucrurile pe care vrei să le faci”, mi-a zis ea. „Dar nu cu preţul stresului, tensiunilor şi neplăcerii care vin la pachet cu un mediu rău de pe piaţă”.

Deci, ce lecţie am învăţat de la una dintre cele mai bune minţi financiare din lume? Ce este mai important chiar şi decât crearea unei averi este să faci asta într-un fel care să-ţi aducă linişte sufletească.

Deci, ce alegi? Aşterne-ţi cifrele pe hârtie şi transformă-le în realitate! Sunt procentele pe măsura ta? Plimbă-te niţel cu ele. Trăieşte în ele. Stăpâneşte-le! Pentru că procentele acelea sunt cheia atât pentru liniştea ta sufletească, cât şi pentru viitorul tău financiar.

Gata?

În regulă! Tu tocmai ai luat cea mai importantă decizie de *investiţii* din viaţa ta. Şi după ce ştii care este procentul tău, indicat e să nu-l modifici până nu intri într-o nouă etapă a vieţii sau circumstanţele tale se schimbă dramatic. Trebuie să-l păstrezi neschimbat şi să menţii portofoliul în echilibru. Îţi voi arăta cum anume mai târziu

în secţiunea aceasta.

Mai eşti preocupat de luarea deciziei corecte? Aminteşte-ţi doar că ai un consultant fiduciar care să te ajute. Şi nu ai nevoie de zeci de mii, sute de mii sau milioane de dolari pentru a începe – cu serviciile online din ziua de azi, poţi să începi cu aproape nimic, pe gratis.

Apropo, încă n-am terminat cu tine! Există modalităţi de a-ţi mări profiturile în cadrul acestor coşuri şi vom ajunge şi la asta.

Acum că înţelegi principiile, şi ai luat această decizie privind cât vrei să pui în Coşul tău de Risc versus Coşul Siguranţei, dă-mi voie să-ţi spun cele mai bune veşti: după ce am intervievat 50 dintre cei mai de succes investitori din lume, cele mai inteligente minţi financiare, eu am descoperit modalităţile prin care poţi obţine profituri de tipul Dezvoltării cu protecţii ca ale Coşului de Siguranţă. Cel mai important sfat repetat de fiecare investitor cu care am vorbit a fost „Nu pierde bani!” Dar pentru mulţi investitori, asta înseamnă că trebuie să se împace cu profituri mediocre în Coşul Siguranţei. Peste doar câteva capitole, îţi voi împărtăşi cum să ai potenţialele beneficii fără expunere. Cum să obţii o dezvoltare semnificaţi vă fără un risc semnificativ. Ştiu că ţi se pare nebunesc, dar este adevărat şi este foarte exaltant.

Pe cât de intens am lucrat aici, sunt bucuros să-ţi spun că următorul capitol este uşor, o adevărată plăcere. Acum îţi voi dezvălui un al treilea coş despre care nu am vorbit încă, dar care îţi va plăcea pentru că este amuzant, te inspiră şi îţi poate oferi o calitate mai bună a vieţii astăzi, şi nu peste decenii în viitor. Hai să descoperim ce va intra în Coşul tău de Visuri.

David Swensen a pus la dispoziţie procentul specific pentru fiecare clasă de active, dar nu a oferit indicii specifici care să reprezinte fiecare clasă de active. Analişti

independenţi au utilizat următorii indici care să reprezinte fiecare clasă de active şi se presupune că portofoliul va fi reechilibrat trimestrial. Ia în considerare că rezultatele trecute nu garantează performanţe viitoare. În schimb, îţi ofer datele istorice aici pentru a discuta şi a ilustra principiile care stau la bază.

20% Wilshire 5.000 Total Mkt TR USD
20% FTSE NAREIT All REITS TR
20% MSCI ACWI Ex USA GR USD
15% Barclays US Long Credit TR USD
15% Barclays US Treasury US TIPS TR USD
10% MSCI EM PR USD

CAPITOLUL 4.3

Coşul de visuri

„Când încetezi să visezi, încetezi să trăieşti”. – MALCOLM FORBES

Ce este un Coş de Visuri? Este locul unde pui deoparte ceva pentru tine însuţi şi pentru cei pe care îi iubeşti, astfel încât să vă puteţi bucura cu toţii de viaţă, în timp ce îţi clădeşti averea. Este ceva pentru prezent, nu pentru ziua de mâine! Rostul Coşului tău de Visuri este să te entuziasmeze, să adauge puţină savoare în viaţa ta, astfel încât să vrei să câştigi şi să contribui şi mai mult. Gândeşte-te la ceea ce ai în Coşul tău de Visuri ca la nişte *delicii strategice*.

Ce te-ar încânta chiar acum? Poate că ţi-ai cumpăra perechea aceea de pantofi Manolo Blahnik pe care ţi-ai dorit-o dintotdeauna sau cele mai scumpe locuri la un meci Miami Heat. Sau un tur VIP pentru copii la Disneyland. Sau ai putea să începi să umpli coşul acela pentru o recompensă şi mai mare: bilete pentru tot sezonul. O excursie la munte vara sau o vacanţă de schi sau de snowboarding în timpul iernii. O maşină nouă – poate una nu chiar aşa de practică, ca un Mini Cooper sau un

Mustang. Un apartament sau o casă de vacanţă.

Ştiu un milionar care zbura mereu la clasa economică pentru că îi plăcea să economisească fiecare bănuţ, dar soţia lui se plângea constant de asta. „Avem destui bani. De ce nu ne bucurăm de ei?” îi spunea ea. Era o sursă continuă de certuri între ei deoarece călătoreau atât de mult pentru afaceri. După ce a participat la seminarul meu Wealth Mastery, el a hotărât să-şi utilizeze Coşul de Visuri pentru un upgrade la clasa business când zbura cu familia sa. A descoperit că asta nu doar că îi făcea viaţa de călător mai uşoară, ci, chiar mai important, şi pe cea de acasă. La mintea cocoşului, tipule! Poate că într-o bună zi are să vrea să se gândească să închirieze un avion privat, în loc să utilizeze zboruri comerciale – şi s-ar putea ca asta să nu fie la fel chiar atât de scump pe cât crede el.

Mulţi oameni au o grămadă de bani, dar nu au cine ştie ce stil de viaţă. Îşi petrec vieţile uitându-se la cifrele care se acumulează într-un cont bancar şi pierd bucuria şi plăcerea pe care o pot crea şi împărtăşi pe parcurs.

Îmi amintesc că atunci când am avut primele succese cu Coşul meu de Dezvoltare, la începutul carierei mele, ideea mea de mare premiu era să-mi cumpăr două costume noi, pentru că erau la reducere la un magazin gen Men’s Warehouse. Sau poate să fac o vacanţă în Hawaii. Asta însemna mult pentru mine pe atunci!

Staţiunea mea din Fiji a fost un vis mult mai mare devenit realitate. Aşa cum ţi-am împărtăşit deja, când aveam 24 de ani, m-am îndrăgostit de apele turcoaz ale insulelor din Pacificul de Sud. Era ca şi cum inima mea îşi găsise căminul. Voiam un refugiu pentru mine, pentru prietenii şi pentru familia mea. Acum, în timp, *Namale Resort and Spa* a devenit un bun de valoare destul de mare pentru că am tot construit şi l-am transformat într-una din destinaţiile de top din Pacificul de Sud. Dar acesta este

doar un bonus. De fapt, este staţiunea numărul unu din Fiji de mai bine de zece ani şi, anul trecut, Oprah l-a numit locul ei de vacanţă preferat. Nu numai că mi-am împlinit visul, dar am dat şi lovitura.

Visurile tale nu sunt proiectate pentru a-ţi oferi un beneficiu financiar, ele sunt gândite pentru a-ţi oferi o mai bună calitate a vieţii.

Şi nu este acesta motivul pentru care ai umplut cele două coşuri de la bun început? Dar trebuie să dai dovadă de puţină reţinere şi aici. Dacă îţi iei toţi banii şi îi pui în Coşul de Vis, ai şanse mari să ajungi la fel de falit ca Willie Nelson. Deci, este o chestiune de echilibru. Şi premiile consistente din Coşul tău de Visuri nu trebuie să fie doar pentru tine. Cele mai bune premii sunt cele pe care le oferi altora.

„Visurile sunt pietrele de încercare ale caracterului nostru”. – HENRY DAVID THOREAU

Poate că eşti ca mine, şi pur şi simplu îţi place să oferi daruri. Şi cele mai bune daruri sunt cele neaşteptate.

Mama mea nu a avut niciodată bani în tinereţe şi noi, ca familie, am suferit mereu de pe urma lipsurilor, locuind în case ieftine la est de LA, unde alertele de smog de la ştiri ne anunţau în fiecare zi când nu era recomandat să ieşim afară.

Aşa că, într-o bună zi, după ce afacerea mea a luat avânt, am rugat-o pe mama să mă ajute să văd un apartament pe care mă gândean să-l cumpăr lângă ocean, în Huntington Beach. Am condus-o prin el şi i-am arătat priveliştile magnifice ale oceanului. Apoi am ieşit pe plajă şi am respirat aerul sărat.

„Mie chiar îmi place locul acesta, dar contează ce spui tu”, i-am zis. „Ce crezi?”

„Glumeşti?” a zis ea. „E incredibil! Îţi imaginai să porneşti de unde am pornit noi şi să ajungi să te muţi

aici?”

„Deci, tu crezi că e locul potrivit, mamă?” „O, este incredibil!” Apoi, i-am întins cheile. „Ce-i asta?” a întrebat ea. „E al tău, mamă”.

Nu voi uita niciodată expresia de uimire de pe faţa ei şi apoi lacrimile de bucurie. Mama a murit de-atunci, dar încă îmi amintesc momentele acelea atât de intens, fiind printre cele mai frumoase din viaţa mea.

Tu nu trebuie să aştepţi. Ai putea să faci şi tu asta. Îţi poţi împlini visurile. Dacă vrei asta suficient de mult, vei găsi o cale.

La scurtă vreme după ce i-am oferit mamei apartamentul acela, m-am întâlnit, la o şcoală din Houston, Texas, cu un grup de circa o sută de copii de clasa a cincea, dintr-un cartier sărac. Majoritatea se aflau pe o traiectorie care nu avea să-i ducă niciodată la facultate. Aşa că m-am hotărât pe loc să închei un contract cu ei. Eu urma să plătesc în locul lor pentru cei patru ani de educaţie superioară dacă ei menţineau o medie generală de 9 şi se fereau din calea necazurilor. Le-am spus limpede că, prin concentrare, oricine se poate situa peste medie şi eu le voi fi mentor pentru a-i sprijini. Aveam câteva criterii-cheie: Trebuiau să nu ajungă la închisoare. Fetele nu aveau voie să rămână însărcinate înainte de absolvirea liceului. Cel mai important, ei trebuiau să contribuie cu 20 de ore de servicii pe an pentru o organizaţie din comunitatea lor. De ce am adăugat eu asta? Facultatea este minunată, dar ce era mai important pentru mine era să-i învăţ că au şi de dăruit, nu doar de primit în viaţă. Nu aveam habar cum voi plăti pentru asta pe termen lung, dar eram complet angajat şi am semnat un contract cu caracter juridic obligatoriu care îmi solicita să pun la dispoziţie fondurile. Este amuzant cât de motivat poţi să fii când nu ai de ales şi trebuie să mergi înainte. Eu zic mereu, dacă vrei să

cucereşti insula, trebuie să-ţi arzi corăbiile! Aşa că am semnat contractele acelea. Douăzeci şi trei dintre copiii aceia au colaborat cu mine din clasa a cincea şi până la facultate. Câţiva au terminat facultatea, inclusiv pe cea de drept! Eu îi numesc campionii mei. Azi ei sunt asistenţi sociali, proprietari de afaceri şi părinţi. Cu doar câţiva ani în urmă, noi am organizat o reuniune, şi eu am avut ocazia să ascult poveşti minunate despre cum devenise gestul de a oferi daruri celorlalţi de timpuriu un tipar pentru toată viaţa. Cum i-a făcut pe ei să creadă că au o valoare reală în viaţă. Cum le-a oferit o mare bucurie de a dărui şi cum mulţi dintre ei îşi învaţă acum propriii copii despre asta.

Eu îţi spun asta pentru că nu trebuie să aştepţi până eşti absolut pregătit să-ţi împlineşti visul. O faci pur şi simplu şi găseşti o cale şi graţia te va găsi. Graţia vine atunci când te angajezi să faci ceva care le va folosi mai multor oameni, nu doar ţie – unii ar numi asta noroc sau coincidenţă. Las în seama ta să hotărăşti ce să crezi. Află doar că atunci când faci tot ce-ţi stă în putere, recompensele sunt infinite. Eu cred realmente că motivul chiar contează. Dar asta nu înseamnă că nu poţi beneficia şi tu, nu-i aşa?

Poturile mari te pot ajuta să creezi mai multă bogăţie, întrucât cheia pentru crearea bogăţiei este să-ţi dai frâu liber creativităţii şi să găseşti o cale să faci mai mult pentru ceilalţi decât oricine altcineva. Dacă găseşti o cale de a adăuga mai multă valoare decât oricine altcineva, poţi găsi de asemenea o cale prin care să prosperi la rândul tău. Asta se poate aplica atât în viaţa ta, cât şi în vieţile celorlalţi. Îţi aminteşti când am discutat despre accelerarea planului tău, despre cum trebuie să înveţi să fii slujitorul celor mulţi dacă vrei să fii măreţ? Ştim deja că viaţa susţine ceea ce susţine cel mai mult viaţa. Şi, susţinând viaţa, tu te ridici de asemenea şi pe tine însuţi, şi

o abundenţă încă şi mai mare ajunge la tine.

„Dăruieşte-ţi singur liniştea sufletească. Tu meriţi să fii fericit. Tu meriţi desfătarea”. – HANNAH ARENDT

Deci, cum îţi umpli Coşul de Visuri? Hai să vorbim despre trei moduri de a face asta. Primul, când reuşeşti un succes major, ca bonusul acela de 10.000 de dolari despre care discutam mai devreme, în capitolul precedent. Sau, al doilea, cazul în care Coşul tău de Risc/Dezvoltare reuşeşte o lovitură bună şi tu câştigi în stil mare. Exact ca în Vegas, s-ar putea să fie momentul să elimini din ecuaţie o parte din risc. O abordare pe care o utilizează mulţi dintre elevii mei este să ia profiturile acelea, să le împartă şi să le investească înapoi în părţi fixe: să zicem, o treime în Siguranţă, o treime în Risc/ Dezvoltare şi o treime în Visuri. În cazul acelui bonus, asta ar însemna cam 3333 de dolari pentru Coşul de Visuri.

Punându-ţi o treime din banii tăi din Coşul de Risc/Dezvoltare în cel de Siguranţă este ca şi cum ai lua din banii disponibili pentru a ajuta în acelaşi timp la accelerarea dezvoltării investiţiilor tale celor mai sigure şi a liniştii tale sufleteşti. Lăsând o treime în Dezvoltare, tu continui să-ţi asumi riscuri cu beneficii potenţiale mai ample, dar faci asta din câştigurile tale. Plasând o treime în Coşul tău de Visuri, tu creezi un pot de care te poţi bucura astăzi. Asta te va stimula şi te va încânta în aşa fel încât vei dori probabil să câştigi mai mult, să economiseşti mai mult şi să investeşti şi mai eficient – datorită recompenselor din prezent, nu doar pentru cele dintr-o bună zi.

Cel de-al treilea fel de a-ţi umple Coşul de Visuri este să economiseşti un procent stabilit din venitul tău şi să-l pui la adăpost, acumulându-l până îţi vei putea cumpăra visurile – indiferent că acestea ar consta în prima ta casă, o maşină, o vacanţă sau acele mici lucruri distractive care

te vor bucura astăzi. Dar reţine, asta nu înseamnă să scoţi vreun ban din ceea ce economiseşti deja pentru propriul Fond pentru Libertate. Banii aceia sunt sfinţi şi de neatins! Dar poţi găsi modalităţi de a mări sumele pe care le poţi pune în propriul Fond pentru Libertate *şi* în Coşul tău de Visuri. Iată un memento rapid din capitolele „Grăbeşte Lucrurile!”:

— Economiseşte mai mult şi investeşte diferenţa.

— Câştigă mai mult şi investeşte diferenţa.

— Diminuează-ţi comisioanele şi impozitele şi investeşte diferenţa.

— Obţine profituri mai bune.

— Schimbă-ţi stilul de viaţă.

Aşa că poţi folosi o parte din economii pentru a investi şi o parte pentru a-ţi transforma visurile în realitate, astăzi sau în viitorul apropiat.

Care va fi strategia ta pentru a umple acest coş? Vei aştepta un bonus sau un succes pe piaţa de capital sau vei pune un procent deoparte, ca prietena mea Angela? La început, ea credea că nu are niciun ban pe care să-l poată economisi, nici măcar pentru libertatea sa financiară.

Dar până la momentul în care a terminat de parcurs procesul din această carte, ea a observat că mutarea în Florida ar ajuta-o să economisească suficienţi bani cu impozitul pe venit la stat, încât acum ar putea să pună deoparte 10% din venitul său pentru propriul Fond pentru Libertate şi să repartizeze alţi 8% suplimentari pentru Coşul său de Visuri. Omul cu impozitele era cel care îi umplea acum Coşul de Visuri. Cât de tare e asta? În plus, ea are parte acum şi de o vreme mai bună! Ea şi-a trecut în revistă conturile şi a găsit o modalitate de a deveni şi mai eficientă cu impozitele pentru a putea să aducă 2% în plus la propriul Fond pentru Libertate, ajungând la un total de 12%, în afară de cei 8% pe care îi economisea pentru

visurile sale.

Dacă tu i-ai fi spus la început că va găsi o modalitate de a economisi 20%, ea te-ar fi făcut nebun. Dar în prezent, ea nu doar că şi-a asigurat viitorul, ci face de asemenea economii pentru câteva visuri importante pe termen scurt care o entuziasmează: să urce cu rucsacul în spate pe Himalaya şi să traverseze oceanul cu barca. Este licenţiată în antropologie şi a visat dintotdeauna să petreacă timp cu faimoasa paleontologă Louise Leakey, la institutul acesteia din Kenya. A fost chiar invitată. Pe moment, pur şi simplu nu are banii necesari. Dar dacă îşi urmează planul financiar solid, îi va avea. Cât de tare este să ai siguranţă şi independenţă financiară şi, în acelaşi timp, să trăieşti această viaţă de aventură? Îţi aminteşti de strategia de a Economisi Mai Mult Mâine? Tu poţi hotărî ca din următoarea ta mărire de salariu, în jur de 3% să meargă în propriul tău Fond pentru Libertate şi în jur de 1, 5% sau 2% să ajungă în Fondul tău de Visuri – mai ales dacă există câteva visuri care sunt importante pentru tine acum, cum ar fi să economiseşti pentru o plată cu banii jos pentru prima ta casă sau pentru o vacanţă în care să evadezi! Există atât de multe modalităţi pentru a face asta!

Dar dă-mi voie să-ţi spun un secret: cel mai important lucru este să faci o listă cu visurile tale. Ordonează-le în funcţie de importanţă, mari şi mici, pe termen scurt şi pe termen lung. Scrie de ce trebuie să le realizezi sau să le experimentezi. Eu am descoperit că dacă încerci să găseşti un procent pe care să-l economiseşti, fără să ştii efectiv pentru ce faci economii, nu se va întâmpla nimic. Secretul este să ştii ce vrei cu adevărat şi de ce vrei acel ceva şi să faci din asta o pasiune arzătoare. Deodată, creativitatea ta se va dezlănţui şi tu vei găsi noi modalităţi prin care să câştigi mai mult, să economiseşti mai mult, să aduci mai multă valoare, să devii mai eficient cu impozitele, să devii

un investitor mai bun sau să faci o schimbare a stilului de viaţă care să-ţi îmbunătăţească traiul şi să-ţi ofere câteva dintre visurile tale astăzi, nu în viitor. Iată cheia pentru toate acestea.

Dar hotărăşte astăzi! Ia o pauză acum şi fă o listă cu visurile tale. Scrie-le pe ceva astfel încât să devină reale pentru tine. Cât de mult ai fi dispus să economiseşti pentru ele? Fii încântat şi dă-i drumul!

„Toate visurile mari încep cu un visător”. – HARRIET TUBMAN

În cele din urmă, ce procent din activele tale totale crezi că ar trebui să intre în Coşul tău de Visuri? Nu trebuie să fie mult – poate numai 5% sau 10%. Dar te rog să nu uiţi să te recompensezi singur. Deşi este important să-ţi păstrezi banii în siguranţă şi într-un proces de multiplicare, nu uita niciodată să te distrezi, să dăruieşti şi să îţi trăieşti viaţa din plin pe parcursul drumului tău spre libertate financiară. La asta se reduce totul. Nu îţi pune Coşul de Visuri la păstrare pentru „zile negre”. De ce să nu ieşi pe afară şi să te bucuri de razele soarelui?

Dacă nu faci asta, poţi să ajungi ca un cuplu despre care mi-a povestit un prieten. Ei s-au zgârcit şi au economisit toată viaţa şi apoi, într-un final, au hotărât că au destul pentru a-şi permite o croazieră fantastică în Caraibe. Era o călătorie de o săptămână cu unul dintre acele vase gigantice de croazieră, care navigau de la o insulă la alta. Îţi poţi imagina, vasul avea piscine, un perete pentru alpinism, zeci de restaurante şi de discoteci. Cuplul era foarte încântat, dar tot voia să fie prudent cu capitalul, din moment ce munciseră atât de tare ca să poată face economii pentru la pensie. Nu voiau să cheltuiască bani în plus pentru mesele bogate. Doar călătoria propriu-zisă era un răsfăţ destul de mare pentru ei. Aşa că, pentru a economisi bani, ei şi-au umplut

bagajele cu cutii de brânză şi de biscuiţi săraţi din care să mănânce pe durata croazierei şi au jurat să evite cinele acelea scumpe.

Vremea a fost perfectă şi cuplul s-a distrat grozav cu toate activităţile de la bord. Dar la fiecare prânz şi la fiecare cină, când toţi ceilalţi mâncau ospeţe incredibile servite pe mese uriaşe tip bufet – creveţi, homari, coaste de vită, munţi de deserturi şi vinuri de calitate din jurul lumii – cei doi se întorceau în camera lor şi mâncau brânza cu biscuiţi. Nu-i deranja. Se bucurau de călătoria vieţii lor şi erau mândri de ei că sunt frugali. Dar, în ultima zi, au cedat în cele din urmă şi au hotărât să se răsfeţe şi să ia o cină finală magnifică la etaj! Aşa că au atacat unul dintre bufeturile acelea uimitoare şi şi-au încărcat farfuriile cu cea mai bună mâncare de care avuseseră parte în viaţa lor.

După ce au mâncat mai multe deserturi şi au băut vin, ei i-au cerut chelnerului nota. Şi cu o expresie perplexă pe chip, acesta a întrebat: „Ce notă?” Ei au răspuns: „Nota pentru această cină magnifică. Vinul, deserturile, toate”.

Chelnerul s-a întors spre ei şocat şi le-a zis: „Nu aţi ştiut că mesele sunt incluse în preţul călătoriei?”

Mesele erau incluse în preţul călătoriei. Cum ţi se pare asta ca metaforă? Aşa că nu te mulţumi cu brânză şi biscuiţi săraţi în această călătorie; bucură-te de tot ce vine la pachet cu ea.

Şi încă ceva ce n-ar trebui să uiţi: atât de multe dintre lucrurile care ne îmbogăţesc sunt gratuite. Aminteşte-ţi ce ne-a spus Sir John Templeton mai devreme: secretul bogăţiei este recunoştinţa. Nu este doar ceea ce realizăm sau reuşim. Nu este ceea ce apreciem. Nu este numai aventura unei croaziere. Este ceea ce ne facem timp să savurăm. Poţi să găseşti aventură şi bucurie în cei pe care îi iubeşti, în ochii jucăuşi ai copiilor tăi sau în

chipurile bucuroase ale celor pe care îi iubeşti. Există poturi mari pretutindeni dacă îţi dai seama de frumuseţea vieţii tale de astăzi. Aşa că nu-ţi jura că într-o bună zi vei depăşi lipsa banilor; începe dincolo de aceasta. Descoperă cât de norocos eşti şi toată bogăţia pe care o deţii ca iubire, bucurie, oportunităţi, sănătate, prieteni şi familie. Nu te îmbogăţi. Începe prin a fi bogat.

Până acum, am învăţat cum să ne distribuim investiţiile în diferite tipuri şi clase de active şi să punem părţi din banii noştri în coşuri separate pentru Siguranţă/Linişte Sufletească şi pentru Risc/Dezvoltare. Am învăţat de asemenea că trebuie să punem deoparte o altă sumă de bani pentru un Coş de Visuri care va adăuga savoare în vieţile noastre pe măsură ce ne clădim averea, şi stimulente care să ne facă să ne descurcăm mai bine, atât pentru noi înşine, cât şi pentru ceilalţi. Aşa că acum ne mai rămâne un scurt capitol final, în care să te învăţ un set de trei aptitudini simple care îţi pot creşte profiturile cu 1 – 2% pe an şi, mai important, să te asigure că eviţi greşelile pe care le fac atât de mulţi oameni când încearcă să se sincronizeze cu piaţa. Hai să învăţăm cum, din puterea cunoaşterii…

CAPITOLUL 4.4

Sincronizarea este cheia?

„Am întâlnit duşmanul; duşmanul suntem chiar noi”. – POG061

Care este secretul succesului pentru investitori şi pentru comedianţii de stand-up?

Sincronizarea. Aceasta e cheia.

Cei mai buni comedianţi ştiu exact când să strecoare poanta. Şi cei mai deştepţi investitori ştiu exact când să intre pe piaţă – *cu excepţia cazurilor în care nu ştiu*! Nici cei mai buni dintre cei mai buni nu reuşesc să o nimerească de fiecare dată. Pentru un comediant, o eroare

de sincronizare poate duce la tăcere stânjenitoare, mormântală în club – şi poate la câteva obiecte aruncate. Dar dacă eşti investitor, o eroare de sincronizare îţi poate distruge depozitul de economii. Aşa că avem nevoie de o soluţie care nu presupune puteri de clarvăzător.

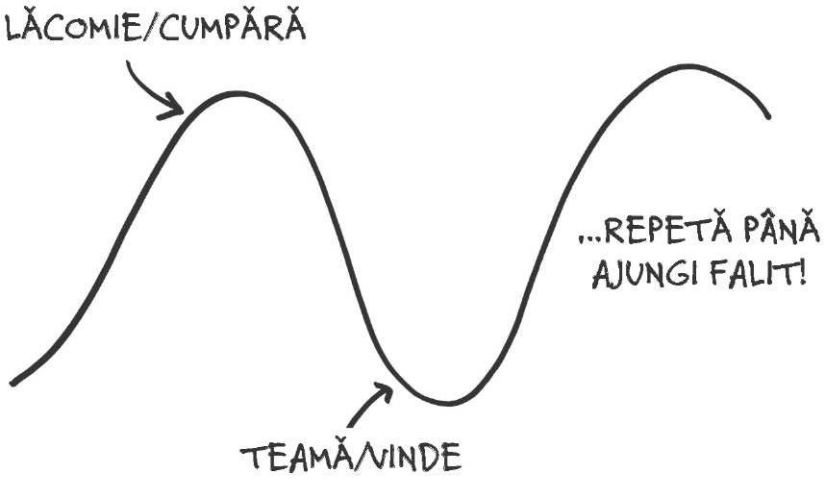
Am văzut deja cum diversificarea portofoliului tău pe mai multe clase diferite de active şi pe pieţe diferite te poate proteja într-o economie volatilă. Dar nu am avut cu toţii experienţa de a ne afla la locul potrivit sau de a face exact ce trebuie… dar în momentul nepotrivit? Aşa că până acum ai putea să te gândeşti: „În regulă, Tony, deci acum ştiu cum să îmi diversific investiţiile – dar dacă sincronizarea mea este nefericită?”

61 Titlul şi numele personajului principal din benzile desenate renumite, create de americanul Walt Kelly (1913 – 1973) (N. *red.*)

Mi-am pus şi eu aceeaşi întrebare. Dacă îmi plasez banii la bursa de valori la valoarea de vârf şi ea începe să scadă? Sau dacă cumpăr de la un fond de obligaţiuni şi ratele dobânzilor încep să crească? Pieţele vor fluctua mereu şi noi am învăţat că nimeni, adică *nimeni*, nu poate prezice în mod consistent şi cu succes când se va întâmpla asta.

Deci, cum ne protejăm de toate suişurile şi coborâşurile şi cum reuşim cu adevărat?

Majoritatea investitorilor se lasă prinşi într-un tip de mentalitate de turmă care îi face să alerge după învingători şi să fugă de perdanţi. Managerii fondurilor mutuale fac acelaşi lucru. Ţine de natura umană să tinzi să urmezi turma şi să nu vrei să ratezi ceva. „Emoţiile pun stăpânire pe noi şi noi, ca investitori, avem tendinţa să facem lucruri foarte prosteşti”, mi-a spus economistul Burton Malkiel, de la Princeton. „Avem tendinţa să băgăm bani în piaţă şi să-i scoatem exact când nu trebuie”.



El mi-a amintit ce s-a întâmplat în timpul bulei tehnologice de la începutul secolului XXI: „În primul trimestru al lui 2000, care s-a dovedit a fi momentul de vârf al bulei Internetului, au intrat mai mulţi bani ca oricând pe piaţă”, a spus el. „Apoi, până în al treilea trimestru al lui 2002, când piaţa era situată foarte jos, banii au fost extraşi masiv”. Investitorii care au dat bir cu fugiţii în loc să reziste pe timpul prăbuşirii au ratat una dintre cele mai mari reveniri ale deceniului! „Apoi, în cel de-al treilea trimestru al lui 2008, care s-a întâmplat să coincidă cu punctul de maxim al crizei financiare”, a spus Malkiel, „de pe piaţă au ieşit mai mulţi bani ca niciodată înainte. Deci, emoţiile noastre pun stăpânire pe noi. Ne speriem”.

Şi cine te-ar fi putut învinovăţi dacă te speriai în timpul acelei prăbuşiri spectaculoase. În octombrie 2009, după ce bursa de valori pierduse peste 2 trilioane de dolari în valoare şi când sute de mii de americani îşi pierdeau

locurile de muncă în fiecare lună, Matt Lauer de la emisiunea *To – day* de pe NBC m-a sunat la birou. El m-a rugat să vin la emisiune în dimineaţa următoare, ca să vorbesc despre ce anume puteau să facă telespectatorii pentru a face faţă crizei. Îl cunosc pe Matt de ani de zile şi am participat la emisiunea sa în mai multe rânduri, aşa că bineînţeles că am fost de acord. Când am ajuns în platou, producătorul lui mi-a zis: „În regulă, ai patru minute să creşti nivelul de entuziasm al ţării".

„Glumeşti?" mi-am zis în sinea mea.

„Păi, eu nu mă ocup cu creşterea nivelului de entuziasm al oamenilor", i-am zis eu. „Eu le spun adevărul". Şi tocmai asta am făcut. Am avertizat publicul emisiunii *Today* în două segmente diferite că prăbuşirea bursei de valori nu se terminase, că răul cel mare era posibil să vină abia de aici înainte. Cum ţi se pare asta ca ridicare a nivelului de entuziasm?

„Multe acţiuni care se vindeau cu patruzeci de dolari cu puţin timp în urmă se vând acum cu zece dolari sau cu cinci, şi iată adevărul: câteva ar putea să coboare până la un dolar", am zis eu în timp ce ochii prezentatoarei de ştiri Ann Curry se făceau din ce în ce mai mari. Dar le-am spus de asemenea telespectatorilor că, în loc să se panicheze, ar trebui să lupte cu temerile lor şi să se educe singuri despre cei care s-au descurcat bine în perioade dificile, precum Sir John Templeton, care şi-a câştigat toţi banii în timpul Marii Crize, când pieţele se prăbuşeau. Le-am spus că, dacă ar studia istoria, ar şti că există o şansă foarte mare, pornind de la ce se întâmplase în anii '70 sau chiar în anii '30, ca într-o perioadă scurtă de timp acţiunile care scăzuseră până la 1 dolar să crească la loc. S-ar putea ca ele să nu revină multă vreme la 50 de dolari dar, istoric, multe vor sări la 5 dolari în câteva luni. Acesta este un profit de 400% şi se poate produce în şase luni! „Dacă

rămâi puternic şi deştept, şi piaţa continuă să-şi revină, poţi obţine o mie de procente sau peste! Aceasta ar putea fi cea mai mare oportunitate de investiţii din timpul vieţii tale!" am zis eu.

Nu era tocmai mesajul pe care emisiunea *Today* se aştepta să-l audă, dar s-a dovedit a fi foarte exact. De unde am ştiut eu că piaţa va continua să scadă? Pentru că eram atât de strălucit? Nici pe departe. Aş vrea eu să pot spune asta. Realitatea era că prietenul şi clientul meu Paul Tudor Jones mă avertizase în legătură cu ce se întâmpla pe pieţe, cu aproape un an înainte de criză. El este unul dintre inorogii aceia care, destul de constant, pot anticipa efectiv piaţa. În parte, este ceea ce l-a făcut nu doar unul dintre cei mai de succes investitori din istorie, ci şi o figură legendară. El a prezis crahul din Lunea Neagră din 1987 şi, când tot restul lumii se panica, el şi-a ajutat clienţii să obţină profituri lunare între 60% şi 200% în acel an.

Aşa că poţi fi sigur că eram recunoscător pentru observaţiile lui Paul! La începutul lui 2008, el mi-a spus că în curând urma să se producă o prăbuşire a bursei de valori şi a pieţei imobiliare, şi asta rapid. Am fost atât de îngrijorat, încât am luat legătura cu Platinum Partners, grupul meu exclusiv de clienţi cu care lucrez de trei, patru ori pe an în şedinţe private, intensive, pentru a le transforma relaţiile, afacerile şi finanţele. Am convocat o întâlnire surpriză şi le-am cerut tuturor să ia avionul şi să ne întâlnim în Dubai în aprilie 2008 pentru a-i avertiza în legătură cu criza viitoare şi pentru a-i ajuta să se pregătească pentru ea. Aminteşte-ţi, anticiparea înseamnă putere. Cu un avans cuprins între patru şi şase luni, mulţi dintre clienţii mei au putut să profite efectiv de pe urma uneia dintre cele mai rele perioade economice din istorie.

Da, aşa cum era de aşteptat, preţurile acţiunilor au scăzut pe toată durata celui de al patrulea trimestru al lui

2008. Până în martie 2008, piaţa stătea atât de rău, încât acţiunile băncii Citigroup scăzuseră de la o valoare ridicată, de 57 dolari, la – ai ghicit!

— O, 97 dolari, aşa cum avertizasem eu. Puteai să deţii la propriu acţiuni pentru mai puţin decât preţul pe care îl plăteai ca să scoţi bani de la bancomatele sale!

Deci, ce ar trebui să facă un investitor în această situaţie extraordinară? Dacă dai crezare mottoului lui Sir John Templeton: „Cele mai bune oportunităţi apar în momentele de pesimism maxim", sau devizei lui Warren Buffett: „Teme-te când ceilalţi sunt lacomi şi fii lacom când ceilalţi se tem", era o perioadă grozavă pentru a vâna chilipiruri. De ce? Pentru că investitorii pe termen lung inteligenţi ştiu că anotimpurile se schimbă mereu. Ei îţi vor spune că iarna este anotimpul în care să cumperi – şi lunile de început ale lui 2009 erau cu siguranţă de iarnă! Este momentul în care pot fi făcute averi, pentru că, chiar dacă poate să dureze ceva timp, primăvara vine întotdeauna.

Dar dacă te-ai speria sau dacă ai avea impresia că trebuie să vinzi atunci când pieţele au căzut? Tu ai putea spune: „Tony, dar dacă mi-am pierdut locul de muncă în 2008 şi nu am avut nicio altă sursă de venit? Sau taxele de şcolarizare ale copilului meu trebuiau plătite şi băncile nu îmi împrumutau niciun ban?" Dacă ţi-ai vândut acţiunile în 2008, tot ce îţi pot spune este că îţi înţeleg durerea, dar îmi doresc să fi găsit o altă cale de a o scoate la capăt. Investitorii individuali care şi-au lichidat fondurile când a căzut piaţa au învăţat o lecţie foarte dureroasă. În loc să se refacă mergând pe valul de creştere, ei şi-au acceptat pierderile – permanent. Dacă şi când au revenit la acţiuni, ei au fost nevoiţi să plătească un preţ mult mai mare, pentru că, după cum ştii, piaţa a revenit răsunător la viaţă.

Să văd că foarte mulţi oameni pierd atât de mult într-un timp atât de scurt şi să simt suferinţa creată de toate

acestea a declanşat obsesia mea de a dori să aduc publicului larg cele mai importante idei despre investiţii. A fost efectiv declanşatorul pentru crearea acestei cărţi.

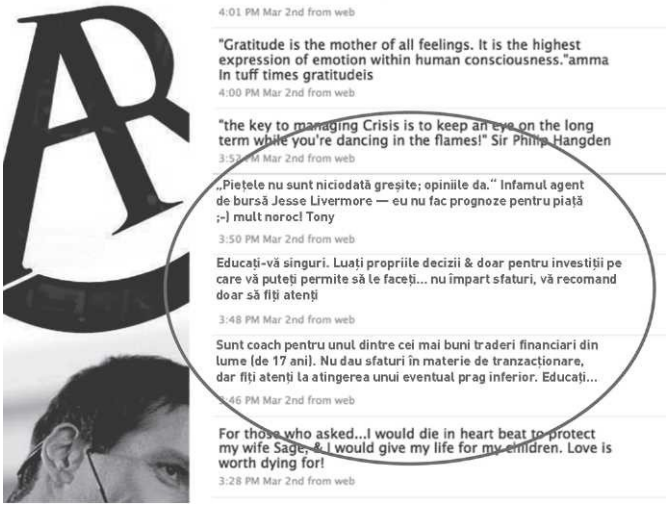
M-a făcut de asemenea să caut să văd dacă acelaşi nivel de inteligenţă financiară care a creat tranzacţionarea high-frequency (în care investitorii HĂ au cu adevărat beneficii fără riscuri) putea fi exploatat cumva pentru binele investitorului obişnuit. Aminteşte-ţi, investitorii HĂ fac bani şi nu pierd, practic, niciodată.

Deci, care sunt veştile bune? În secţiunea următoare a acestei cărţi, „Avantaje fără expunere: Creează un plan de venituri pe viaţă", vei învăţa că există o cale prin care să nu părăseşti niciodată piaţa şi cu toate acestea să nu suferi nicio pierdere. De ce? Pentru că există instrumente financiare – produse de asigurări pentru a fi exact – la care nu trebuie să-ţi faci deloc griji referitoare la anticipare. Câştigi bani atunci când piaţa creşte şi atunci când coboară cu 10%, 20%, 30% sau chiar 50%, nu pierzi niciun bănuţ (conform garanţiilor companiei de asigurări emitente). Sună prea bine ca să fie adevărat, dar în realitate este esenţial în crearea unui portofoliu care îţi oferă cu adevărat linişte sufletească. Pentru moment, dă-mi voie să-ţi arăt trei instrumente care te pot ajuta să reduci multe dintre riscurile investiţiilor tale şi să maximizezi profiturile din investiţiile tale făcute într-un format investiţional tradiţional.

„Viitorul nu mai e ce-a fost". – YOGI BERRA

„Predicţiile sunt foarte dificile, mai ales privind viitorul". – NIELS BOHR

Pe 2 martie 2009, Paul Tudor Jones mi-a spus că piaţa atingea pragul cel mai de jos. Preţurile aveau să înceapă să crească din nou. Venea primăvara. Aşa că eu am scris pe Twitter:


4:01 PM Mar 2nd from web
"Gratitude is the mother of all feelings. It is the highest expression of emotion within human consciousness."amma In tuff times gratitudeis
4:00 PM Mar 2nd from web
"the key to managing Crisis is to keep an eye on the long term while you're dancing in the flames!" Sir Philip Hangden
„Pieţele nu sunt niciodată greşite; opiniile da." Infamul agent de bursă Jesse Livermore — eu nu fac prognoze pentru piaţă ;-) mult noroc! Tony
3:50 PM Mar 2nd from web
Educaţi-vă singuri. Luaţi propriile decizii & doar pentru investiţii pe care vă puteţi permite să le faceţi... nu împart sfaturi, vă recomand doar să fiţi atenţi
3:48 PM Mar 2nd from web
Sunt coach pentru unul dintre cei mai buni traderi financiari din lume (de 17 ani). Nu dau sfaturi în materie de tranzacţionare, dar fiţi atenţi la atingerea unui eventual prag inferior. Educaţi...
For those who asked...I would die in heart beat to protect my wife Sage, & I would give my life for my children. Love is worth dying for!
3:28 PM Mar 2nd from web

Apropo, a fost prima dată când am publicat pe Twitter informaţii despre potenţială direcţie a bursei de valori! După cum s-a văzut, după doar şapte zile, indicii bursei de valori americane au făcut exact asta: au atins punctul minim pe 9 martie. Preţurile au început să crească gradual şi apoi şi-au luat zborul. Şi aşa cum era de aşteptat, acţiunile Citigroup, care se aflau la 1, 05 dolari pe 9 martie 2009 au ajuns pe 27 august 2009 la preţul de 5 dolari acţiunea – o creştere de 400%! 62 Ce profit incredibil ai fi putut să ai dacă ţi-ai fi stăpânit teama şi ai fi cumpărat atunci când toată lumea vindea!

Acum, mi-ar plăcea să pot spune că evoluţia anterioară a pieţei poate prezice viitorul sau că Paul Tudor Jones sau vreo altă persoană pe care o cunosc poate prognoza continuu şi cu succes aceste oscilaţii ale pieţei, dar nu este posibil. Bazându-mă pe analizele celor „informaţi", am lansat un alt avertisment pentru schimbări potenţiale în 2010, de data aceasta într-un clip video, atunci când se părea că piaţa se supraextinsese şi se îndrepta spre o altă corecţie. Am vrut ca oamenii să ia o decizie conştientă dacă vor să se protejeze de potenţialul

unei alte lovituri gigantice. Dar de data asta ne-am înşelat. Nimeni nu putea să fi bănuit că guvernul SUA avea să facă un lucru pe care nu l-a făcut niciun alt guvern în istoria lumii – a luat hotărârea să susţină pieţele „tipărind" 4 trilioane de dolari, în timp ce anunţa lumea întreagă că va continua să facă asta pe termen nedeterminat, literalmente până îşi revenea economia!

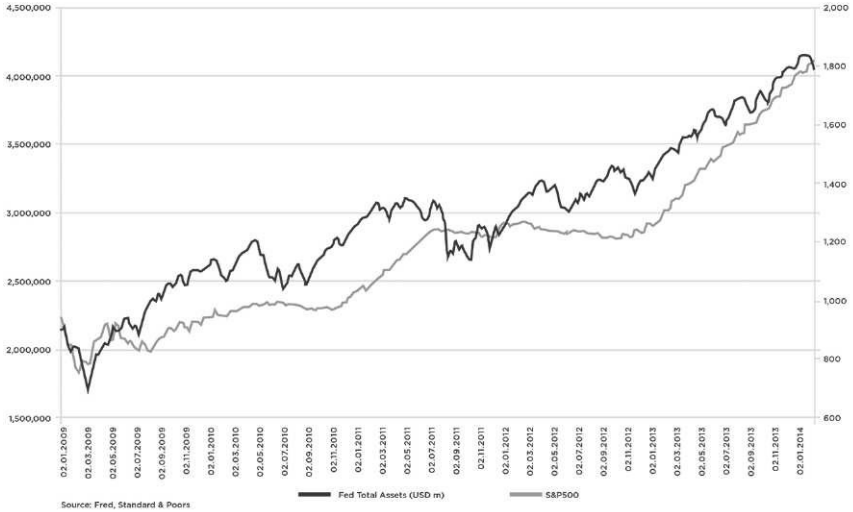
Adăugând ca prin farmec zerouri la bilanţul său, Rezerva Federală a putut să pompeze bani în sistem cumpărând înapoi obligaţiuni (atât obligaţiuni garantate ipotecar, cât şi obligaţiuni ale Trezoreriei) de la băncile

62 Dacă te uiţi pe majoritatea graficelor pentru acţiuni din ziua de azi, poţi vedea că Citigroup se vindea cu 10, 50 dolari pe 9 martie 2009 şi cu 50, 50 dolari pe 27 august 2009. Nu este o informaţie exactă. Aceste grafice au fost reformatate pentru a ilustra faptul că pe 6 mai 2011 Citigroup a derulat o diviziune inversă a acţiunilor. Fiecare zece acţiuni ale companiei care se tranzacţionau la 4, 48 dolari au fost combinate pe 5 mai într-o singură acţiune valorând 44, 80 dolari, care a încheiat ziua la 45, 20, cu un câştig mic pe acţiune. Astfel, 29 de miliarde de acţiuni ale Citigroup au fost transformate în doar 2, 9 miliarde de acţiuni pentru a creşte preţul pe acţiune. Sau, după cum s-a exprimat Wall Street Journal pe 10 mai 2011: „Citigroup a devenit o firmă cu acţiuni de 40 de dolari pentru prima dată din 2007, în timp ce preţul său pe acţiune a părut să urce cu peste 850% de la închiderea şedinţei de vineri. O singură şmecherie: investitorii nu au câştigat nimic". (N.a.)

mari. Asta menţine ratele dobânzilor nenatural de scăzute şi îi forţează pe cei care economisesc şi pe orice persoană care caută orice fel de profit pe bursă. Şi Fed-ul a continuat să facă asta an după an. Nu este de mirare că acţiunile americane nu şi-au mai revenit din euforia aceea

cauzată de zahăr!

ACTIVELE TOTALE ALE REZERVEI FEDERALE (MIL. $) ŞI INDICELE SĂPTĂMÂNAL S & P 500



Deci, dacă te gândeşti că poţi anticipa pieţele, te înşeli. Nici măcar cei mai buni din lume nu pot să facă asta de fiecare dată, pentru că vor exista întotdeauna factori pe care nu îi pot prezice. La fel ca în selecţionarea acţiunilor, este mai bine să laşi anticiparea pieţei pe seama celor care fac jocurile, care angajează un personal numeros de analişti – cei ca Paul, care îşi permit de asemenea să greşească din cauza numeroaselor pariuri diferite pe care le fac în legătură cu direcţia pieţelor. Dar asta nu înseamnă că nu poţi profita de *conceptul* din spatele anticipării pieţei – oportunităţile pieţelor care cresc şi care scad – aplicând câteva principii simple dar puternice pe care le vei învăţa aici. Ambele presupun că vei ieşi din cadru şi îţi vei automatiza graficul de investiţii. „Nu poţi controla piaţa, dar poţi controla cât plăteşti”, mi-a spus Burt Malkiel. „Trebuie să încerci să te aduci singur pe pilot automat pentru ca emoţiile tale să nu te omoare”.

„Investitorii au pierdut mult mai mulţi bani pregătindu-se de corecţii sau încercând să anticipeze corecţiile decât au pierdut în corecţiile propriu-zise”. – PETER LYNCH

Deci, care ar fi un răspuns la dilema anticipării?

Una dintre tehnicile acestea este la fel de bătrână ca primul profesor al lui Warren Buffett, Benjamin Graham, maestrul investiţiei moderne. Graham, care a predat la Columbia Business School la jumătatea secolului XX, a susţinut o tehnică îndrăzneaţă, cu un nume plictisitor: *metoda costului mediu unitar*. (De fapt, Buffett îl creditează pe Graham ca fiind primul care a venit cu faimoasa regulă principală a investiţiilor: „Să nu pierzi bani!”) Este un sistem elaborat să-ţi reducă şansele de a comite marile greşeli de investiţii de care ne temem cu toţii: să cumperi ceva cu puţin înainte să-i scadă preţul sau să ieşi dintr-o investiţie cu puţin înainte ca preţul acesteia să crească.

Noi am învăţat deja primele două chei pentru alocarea de active: diversificarea între *clase de active* şi diversificarea pe mai multe *pieţe*. Dar nu uita, există o a treia cheie: diversificarea de-a lungul *timpului*. Şi exact asta face pentru tine metoda costului mediu unitar. Priveşte asta ca modalitatea prin care îţi activezi planul de alocare a activelor. Alocarea activelor este teoria; metoda costului mediu unitar este felul în care o execuţi. Este felul în care eviţi să permiţi emoţiilor tale să facă praf planul grozav de alocare a activelor pe care tocmai l-ai elaborat fie amânând investiţiile – pentru că te gândeşti că piaţa este prea sus şi speri că va scădea până intri tu –, fie ignorând sau vânzând fondurile care nu realizează venituri bune în prezent.

Conform numeroşilor fani ai metodei costului mediu unitar – şi asta include nume de referinţă precum Jack

Bogle şi Burt Malkiel – acesta este cheia pentru a dormi mai bine noaptea, ştiind că investiţiile tale nu doar că vor supravieţui pieţelor instabile, ci vor continua de asemenea să crească pe termen lung, indiferent de condiţiile economice. Sună grozav? Tot ce trebuie să faci tu este să aduci contribuţii egale la toate investiţiile tale după un plan temporal stabilit, fie lunar, fie trimestrial. Uşor, nu-i aşa?

Dar există două dificultăţi în privinţa cărora care trebuie să te avertizez. În primul rând, metoda costului mediu unitar va părea contraintuiti-vă şi s-ar putea ca tu să ai sentimentul că vei câştiga mai puţini bani utilizând-o. Dar îţi voi arăta în doar câteva clipe că ceea ce este contraintuitiv este, de fapt, în avantajul tău. Aminteşte-ţi, obiectivul este acela de a scoate emoţiile din investiţii pentru că emoţia este cea care distruge de prea multe ori succesul investiţional, indiferent că este lăcomie sau teamă. În al doilea rând, au existat câteva dezbateri recente despre eficienţa pe termen lung a metodei costului mediu unitar şi îţi voi prezenta ce spun ambele tabere. Dar mai întâi, hai să vorbim despre cea mai obişnuită manieră pe care o utilizează investitorii şi despre impactul ei potenţial.

Când investeşti după un grafic fix, cu aceeaşi sumă de bani investită în fiecare lună sau săptămână în perfectă conformitate cu planul tău de alocare a activelor, fluctuaţiile pieţei funcţionează pentru a-ţi *mări* câştigurile, nu pentru a le diminua. Dacă ai 1.000 de dolari de investit în fiecare lună şi ai o alocare de active de 60% Risc/Dezvoltare şi 40% Siguranţă, vei pune 600 de dolari în Coşul tău de Risc/Dezvoltare şi 400 în Coşul Siguranţei, indiferent de ce s-a întâmplat cu preţurile. Volatilitatea de-a lungul timpului poate deveni prietena ta. Partea aceasta ar putea să pară contraintuitivă. Dar Burton Malkiel mi-a

oferit un exemplu grozav al modului în care funcţionează:

Iată un test grozav. *Fă-ţi timp o clipă şi dă-mi cel mai bun răspuns la această întrebare*: Să presupunem că pui 1.000 de dolari pe an într-un fond de indici timp de cinci ani. Care dintre următoarele două crezi că ar fi mai bun pentru tine?

Exemplul 1

— Indicele rămâne la 100 de dolari pe acţiune, pe durata primului an.

— Scade la 60 de dolari în anul următor.

— Rămâne la 60 de dolari în cel de-al treilea an.

— Apoi, în cel de-al patrulea an, urcă vertiginos la 140 de dolari.

— În cel de-al cincilea an, ajunge la 100 de dolari, locul de unde ai început.

Exemplul 2

— Piaţa este la 100 de dolari în primul an.

— 110 dolari în cel de-al doilea an.

— 120 dolari în cel de-al treilea.

— 130 dolari în cel de-al patrulea, şi

— 140 dolari în cel de-al cincilea an.

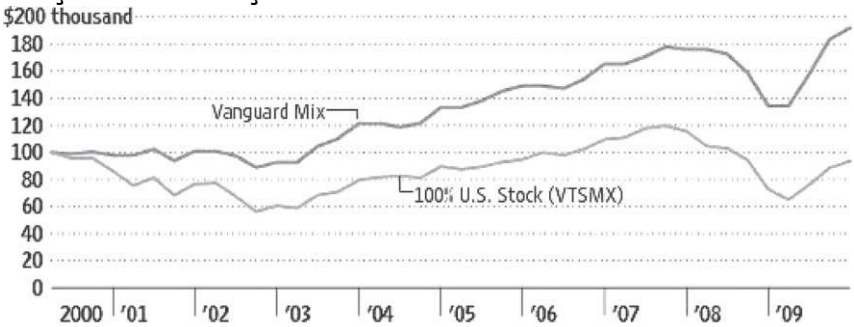
Deci, care dintre aceste variante ajunge să-ţi câştige *cei mai mulţi* bani după cinci ani? Instinctele tale ar putea să-ţi spună că te-ai descurca mai bine în cel de-al doilea scenariu, cel cu câştiguri constante, dar te-ai înşela. Poţi realiza efectiv profituri mai mari investind regulat într-o bursă de valori volatilă.

Gândeşte-te la asta pentru o clipă: în exemplul 1, investind aceeaşi sumă în dolari, ai ocazia să cumperi *mai multe* acţiuni când indicele era mai ieftin, la 60 de dolari, aşa că deţineai mai mult din piaţă atunci când preţul creştea înapoi!

Iată graficul lui Burt Malkiel care arată cum se întâmplă:

Reciproc avantajos

Portofoliu cu o diversificare amplă de fonduri mutuale (cu o reechilibrare anuală] versus un portofoliu care conţine doar acţiuni americane



* 33% venit fix (VBMFX), 27% acţiuni americane (VÂSMX), 14% pieţe străine dezvoltate (VDMIX], 14% pieţe emergente (VEIEX), 12 *Vi* trust de investiţii imobiliare (VGSIX) Surse: Vanguard şi Morningstar

După cinci ani în care piaţa a crescut constant, cei 5.000 de dolari ai tăi devin 5915 dolari. Nu e rău deloc.

Dar în piaţa aceea volatilă, tu obţii *14.5% mai mult ca profit*, ajungând la 6048 de dolari! Problema, mi-a zis Malkiel, este că majoritatea oamenilor nu lasă primul scenariu să lucreze pentru ei. „Când piaţa scade, ei spun «O, Doamne! O să vând!» Aşa că trebuie să-ţi păstrezi cumpătul şi să menţii direcţia”.

Investitorii au învăţat o lecţie dură în primul deceniu al anilor 2000, cunoscut în cercurile financiare drept deceniul pierdut. Dacă ţi-ai plasat toţi banii pe bursa de valori americană la începutul anilor 2000, ai fost căsăpit. Un dolar investit în S & P 500 pe 31 decembrie 1999 valora 90 de cenţi la finele lui 2009. Dar conform lui Burt Malkiel, dacă ţi-ai fi eşalonat investiţiile prin metoda costului mediu unitar pe durata aceleiaşi perioade, ai fi făcut bani!

Malkiel a fost autorul unui articol *Wall Street Journal*

intitulat „«Buy and Hold» Is Still a Winner” în care a explicat că dacă diversificaseşi într-un coş cu fonduri de indici, inclusiv acţiuni americane, acţiuni străine şi acţiuni, obligaţiuni şi imobiliare de pe *pieţele emergente*, între începutul lui 2000 şi sfârşitul lui 2009, o investiţie iniţială de 100.000 de dolari ar fi crescut până la 191 859 dolari. Asta înseamnă peste 6, 7% anual pe parcursul unui deceniu pierdut.

„Metoda costului mediu unitar este felul în care faci volatilitatea pieţei să lucreze în favoarea ta”, mi-a zis el.

Toată lumea, de la mentorul lui Warren Buffett, Benjamin Graham, şi până la Burt Malkiel şi mulţi dintre cei mai respectaţi universitari pledează cu siguranţă pentru utilizarea metodei costului mediu unitar atunci când investeşti un procent din fluxul tău constant de venit. Dar dacă ai o sumă forfetară de investit, s-ar putea să nu fie cea mai bună abordare. Dacă aceasta este situaţia ta actuală, citeşte caseta separată din acest capitol, intitulată: „Metoda costului mediu unitar versus investirea unei sume forfetare”.

Ceea ce face, de fapt, metoda costului mediu unitar este să pună sistematic aceeaşi sumă de bani de-a lungul întregului tău portofoliu – nu doar în segmentul acţiunilor.

Nu uita, volatilitatea poate fi prietena ta prin metoda costului mediu unitar şi poate permite de asemenea o altă tehnică care te va menţine pe drumul cel bun, „reechilibrarea”, pe care o vom aborda într-o clipă.

Deci, care este cea mai bună cale de a pune la lucru pentru tine metoda costului mediu unitar? Din fericire, majoritatea celor care au 401 (k) – un sau 403 (b) – un care investesc automat aceeaşi sumă după un grafic temporal fixat culeg deja roadele metodei costului mediu unitar. Dar dacă nu ai un sistem automat, este uşor să creezi unul. Am o prietenă liber profesionistă care şi-a creat singură contul

de pensie cu avantaje în materie de impozite la Vanguard şi l-a instruit să retragă automat 1.000 de dolari din contul său bancar în fiecare lună pe care să-i distribuie printre fondurile sale de indici diversificate. Ea ştie că s-ar putea să nu aibă mereu disciplina de a cumpăra atunci când i se pare că una dintre pieţe a urcat prea mult sau că alta a coborât prea tare, aşa că s-a scos singură din ecuaţie. Ea este o investitoare pe termen lung care nu îşi mai face griji cu anticiparea, pentru că sistemul ei este automat şi decizia nu stă în mâinile ei.

Există o modalitate de a face metoda costului mediu unitar încă şi mai uşoară şi aceasta constă în a-ţi deschide un cont la Stronghold, care va face asta pentru tine în mod automat.

Ţine cont de asemenea că în secţiunea următoare îţi voi arăta un instrument extraordinar care te poate proteja de pierderea capitalului tău iniţial în aceste vremuri volatile. Unde, chiar dacă te sincronizezi prost, nu pierzi niciun bănuţ la bursă. Şi, dacă ai dreptate, câştigi încă şi mai mult. Dar înainte să ajungem acolo, hai să aruncăm o privire la un al doilea *tipar de investire* testat în timp, care îţi va proteja economiile şi te va ajuta să-ţi maximizezi Fondul pentru Libertate pe măsură ce construieşti adevărata bogăţie.

Tiparul de evitat: abordarea omului de rând în materie de investiţii! o acţiune de reechilibrare

M M

David Swensen şi Burt Malkiel au uneori abordări diferite când vine vorba despre finanţe. Dar există o lecţie pe care mi-au spus-o amândoi şi toţi ceilalţi experţi pe care i-am intervievat sunt de acord cu asta: pentru a fi un investitor de succes, trebuie să-ţi reechilibrezi portofoliul la intervale regulate.

Trebuie să arunci o privire la coşurile tale şi să te

asiguri că alocările tale de active sunt în continuare în proporţia adecvată. Din când în când, o anumită parte a unuia dintre coşurile tale s-ar putea să crească semnificativ şi disproporţionat faţă de restul portofoliului tău şi să te dezechilibreze.

Să zicem că ai început cu 60% din banii tăi în Coşul de Risc/Dezvoltare şi restul de 40% în Coşul Siguranţei. Şase luni mai târziu, îţi verifici bilanţul contului şi afli că investiţiile tale de Risc/Dezvoltare au demarat în trombă şi nu mai reprezintă 60% din activele tale totale – ci mai curând ajung spre 75%. Şi acum Coşul Siguranţei include doar 25% în loc de 40%. Trebuie să reechilibrezi!

La fel ca metoda costului mediu unitar, reechilibrarea este o strategie care pare simplă la început, dar care poate necesita foarte multă disciplină. Şi dacă nu îţi aminteşti cât de importantă şi de eficientă este reechilibrarea pentru maximizarea profiturilor tale şi pentru a te proteja de pierderile tale, te vei găsi angrenat în avântul a ceea ce pare să funcţioneze pe moment. Vei fi hipnotizat de iluzia că succesele investiţiilor tale actuale vor continua la nesfârşit sau că piaţa actuală (bursa de valori, piaţa imobiliară, piaţa obligaţiunilor, piaţa mărfurilor) se poate deplasa într-o singură direcţie: în sus.

Acest tipar de emoţie şi psihologie este ceea ce îi face pe oameni să rămână prea mult timp cu o investiţie şi să ajungă să piardă tocmai câştigurile de care erau atât de mândri iniţial. Ai nevoie de disciplină pentru a vinde ceva când este încă în creştere şi să investeşti acei bani în ceva scăzut ca preţ sau cu o creştere mai lentă, dar tocmai această putere a voinţei este calitatea unui mare investitor.

Un exemplu puternic al acestui principiu a avut loc în ziua în care îl vizitam pe Carl Icahn, figură emblematică în domeniul investiţiilor. Tocmai se anunţase că realizase un profit de aproape 800 de milioane de dolari de pe urma

acţiunilor sale Netflix. Îşi cumpărase majoritatea acţiunilor la 58 de dolari anul anterior şi acum le vindea cu 341 de dolari bucata. Fiul său, Brett, care lucrează cu Carl şi care îi prezentase iniţial această oportunitate de investiţii, a protestat faţă de vânzarea acţiunilor. El era sigur că Netflix mai avea dinainte o perioadă de creştere. Carl i-a spus că este de acord, dar că portofoliul lor trebuia reechilibrat. Dacă nu reechilibrau, se puteau trezi că pierd o parte din profiturile extraordinare pe care le realizaseră. Carl şi-a luat profitul de 487% şi l-a reinvestit în portofoliul său, păstrând în acest timp 2% din acţiunile sale la Netflix pentru a profita de orice potenţială creştere. A folosit o parte din acei banii pentru a cumpăra acţiuni în valoare de 2, 38 trilioane de dolari dintr-o companie mică pe nume Apple, care, considera el, era subevaluată la acel moment. El a vândut scump şi a cumpărat ieftin. Şi reechilibrarea a fost o parte-cheie a acelui proces.

Dacă o fac miliardarii, poate că ar trebui să o faci şi tu!

Deci, ce faci dacă descoperi lipsa unui echilibru? Aveai 60% Risc/Dezvoltare şi 40% Siguranţă, dar aşa cum am descris mai sus, acţiunile tale au crescut şi, drept urmare, tu ai acum 75%-25%. În cazul acesta, planul tău de acţiune pentru echilibrare îţi cere să îţi deviezi contribuţiile obişnuite la Coşul de Risc/Dezvoltare în cel al Siguranţei până când cei 25% urcă din nou la 40%. Sau trebuie să îţi reorientezi profiturile, sau chiar să-ţi îţi vinzi o parte din investiţiile de Risc/Dezvoltare care prosperă şi să le reinvesteşti înapoi în obligaţiuni sau în acte fiduciare prioritare sau în combinaţia de active, oricare ar fi aceea, pe care o păstrezi în Coşul Siguranţei. Dar asta poate fi dureros, mai ales dacă REIT-urile, să zicem, sunt în ascensiune sau acţiunile internaţionale încep să crească dintr-odată vertiginos. Cine vrea să se dea jos de pe o

rachetă în plină ascensiune? Tot ce vrei tu este mai mult! Dar trebuie să elimini o parte din aceste active din ecuaţie pentru a-ţi diminua expunerea la risc şi să te asiguri că păstrezi o parte din câştigurile sau profiturile pe care le-ai realizat.

Exact ca metoda costului mediu unitar, trebuie să-ţi scoţi emoţiile din ecuaţie. Echilibrarea portofoliului te forţează să faci opusul a ceea ce vrei să faci. În investiţii, acesta este lucrul corect de făcut.

Să luăm un exemplu din lumea reală: să zicem că este vara lui 2013 şi indicele S & P 500 merge împleticit înapoi spre niveluri care sparg recorduri, în vreme ce obligaţiunile oferă în continuare profituri prăpădite. Vrei să-ţi vinzi acţiunile şi să cumperi obligaţiuni? În niciun caz! Dar regulile echilibrării spun că tocmai asta trebuie să faci pentru a menţine proporţia iniţială – chiar dacă o voce dinăuntrul tău răcneşte: „Hei, prostule! De ce pui tu bani în nimicurile alea?!”

Regulile reechilibrării nu garantează că vei câştiga de fiecare dată. Dar reechilibrarea înseamnă că vei câştiga mai des. Îţi măreşte probabilitatea succesului. Şi probabilitatea în timp este ceea ce domină succesul sau eşecul vieţii tale de investitor.

Investitorii sofisticaţi reechilibrează de asemenea *în cadrul* pieţelor şi claselor de active şi asta poate fi încă şi mai dureros.

Să presupunem că deţineai foarte multe acţiuni Apple în iulie 2012. Ar fi părut nebunesc să vinzi acele acţiuni, care creşteau – urcaseră cu 44% în cele două trimestre anterioare – şi valorau peste 614 de dolari pe acţiune. Dar dacă acţiunile Apple îţi domină portofoliul (aminteşte-ţi, au crescut cu 44% şi te-au dezechilibrat, probabil semnificativ), regulile reechilibrării spun că trebuie să vinzi câteva Apple-uri pentru a-ţi corecta

proporţia. Auuu. Dar ţi-ai fi mulţumit ţie însuţi în aceeaşi zi a anului viitor. De ce? Acţiunile au făcut o cursă de montagnes russes, prăbuşindu-se de la un nivel maxim de 705 dolari pe acţiune în septembrie 2012 la un minimum de 385 dolari în aprilie anul următor, ajungând la 414 în iulie 2013 – o pierdere de 41% pe care tu ai evitat-o pentru că te-ai reechilibrat.

Cât de frecvent ar trebui să reechilibrezi? Majoritatea investitorilor reechilibrează o dată sau de două ori pe an. Mary Callahan Erdoes de la J.P. Morgan mi-a spus că ea consideră reechilibrarea un instrument atât de puternic, încât o face „constant”. Ce înseamnă asta? „Asta înseamnă tot atât de des pe cât se îndepărtează portofoliul tău de planul pe care l-ai redactat iniţial sau planul ajustat, întemeiat pe ceea ce s-a întâmplat în lume. Şi acesta nu ar trebui să fie determinat. Ar trebui să fie o evaluare constantă, dar nu o evaluare obsesivă”.

Pe de altă parte, lui Burt Malkiel îi place să călărească valul pieţelor în creştere. El recomandă echilibrarea doar o dată pe an. „Nu vreau să fiu tot timpul cu degetul pe trăgaci şi să vând ceva doar pentru că este în creştere”, a zis el. „Îmi place să acord clasei mele bune de active cel puţin un an de probă”.

Indiferent cât de des o faci, reechilibrarea nu doar că te poate apăra de prea mult risc, dar îţi şi poate creşte semnificativ profiturile. La fel ca metoda costului mediu unitar, disciplina te face din nou să investeşti în active subperformante atunci când preţurile lor sunt scăzute, astfel încât să le deţii în număr mare când preţurile lor urcă. Profiturile tale sunt trecute mai departe celorlalţi membri ai echipei tale, aşa cum trec mingea membrii echipei LA Lakers în timpul ofensivei sau cum îşi trec alergătorii ştafeta pe drumul spre victoria de la linia de finiş.

Cu toate acestea, numărul de reechilibrări are un impact asupra impozitelor tale. Dacă investiţiile tale nu sunt în mediul cu impozitare amânată şi echilibrezi un activ pe care l-ai deţinut mai puţin de un an, de obicei vei plăti impozitele obişnuite pe venit în locul impozitului mai redus al investiţiilor pe termen lung!

Dacă echilibrarea pare puţin intimidantă, vestea bună este că această muncă poate fi realizată pentru tine în mod automat de către Stronghold sau de către orice alt consultant fiduciar pe care îl alegi. Acesta te va călăuzi, arătându-ţi cum poţi să fii eficient cu impozitele în timp ce continui să exploatezi puterea reechilibrării.

Iată că acum ai învăţat două modalităţi testate în timp prin care să-ţi reduci riscul şi să-ţi măreşti profiturile doar prin alocarea de active. Dar ar mai exista un ultim truc care poate să mai atenueze din pierderile tale – şi din impozitele tale!

Vremea recoltei

Deci, ce se întâmplă când vine vremea echilibrării portofoliului şi tu trebuie să vinzi nişte acţiuni care nu se află în 401 (k)-ul tău sau în vreun alt cont cu avantaje de impozitare. Statul va aştepta cu mâna întinsă după o parte din profiturile tale. Impozitele pe câştigurile din capital te scot din minţi? Ascultă, există o manieră perfect legală prin care tu să reduci impozitele acelea în timp ce menţii echilibrul portofoliului tău: folosirea pierderii fiscale. Beneficiul pe care îl obţii prin utilizarea pierderii fiscale este reducerea impozitelor şi mărirea profitului net! În principiu, îţi foloseşti o parte din pierderile inevitabile ca să îţi maximizezi câştigurile nete.

Burt Malkiel crede că folosirea pierderii fiscale îţi poate creşte rata anuală a profitului chiar şi cu 1%, aşa că merită cu siguranţă investigată.

Miliardarii şi instituţiile mari îşi măresc profiturile în

acest fel, deşi puţini investitori obişnuiţi profită de aceste tehnici puternice. Puţini au auzit de ele şi chiar şi cei care ştiu ar putea să creadă că reechilibrarea şi pierderea fiscală par prea complicate pentru a fi încercate pe cont propriu. Nu-ţi face griji! Poţi obţine acces la propriul consultant fiduciar sau acces la un software cu ajutorul cărora ţi se va părea la fel de uşor ca o comandă online de pizza sau cel puţin ca actualizarea setărilor tale de Securitate pe Facebook.

Acum, ţine cont că scopul meu este să simplific investiţiile pentru toată lumea şi probabil că această secţiune este cea care ţi-a pus cel mai mult creierul la încercare! Aşa că, înainte de toate, felicitări că ai rezistat alături de mine. Chestiile acestea par foarte tehnice şi majoritatea oamenilor se feresc de ele ca de ciumă. Dacă te simţi puţin copleşit de alocarea activelor şi de ideea metodei costului mediu unitar, reechilibrării şi recoltării pierderii din impozit, vreau ca tu să ştii că toate acestea pot fi automatizate pentru tine. Dar este totuşi util să înţelegi ce sunt strategiile acestea şi principalele motive pentru care sunt eficiente.

Aminteşte-ţi doar patru lucruri din această secţiune a cărţii:

1. Alocarea activelor este totul! Deci, tu trebuie să diversifici între Coşul Siguranţei şi cel de Risc/Dezvoltare. Trebuie să diversifici de-a lungul claselor de active, pieţelor şi timpului.

2. Nu e indicat să eziţi să intri pe piaţă încercând să te sincronizezi perfect; în schimb, utilizează metoda costului mediu unitar şi înţelege că volatilitatea îţi poate fi favorabilă, oferindu-ţi oportunităţi să cumperi investiţii ieftin atunci când piaţa scade. Această tehnică va creşte valoarea portofoliului tău atunci când pieţele revin pe creştere.

3. Creează un Coş de Visuri care să-ţi ofere vitalitate emoţională şi încântare astfel încât să poţi simţi beneficiile măiestriei tale de investitor pe termen scurt şi pe termen mediu în loc ca asta să se întâmple cândva, în viitorul îndepărtat.

4. Utilizează reechilibrarea şi recoltarea impozitelor pentru a-ţi maximiza profiturile şi a-ţi minimiza pierderile.

Când am adus prima dată în discuţie că voi oferi câteva lecţii despre alocarea de active şi aceste strategii suplimentare de perfecţionare în această carte, mulţi dintre prietenii mei din lumea financiară mi-au zis: „Eşti nebun! E pur şi simplu prea complex. Omul obişnuit nu va înţelege şi puţini îşi vor face timp să le citească". Răspunsul meu a fost simplu: „Eu sunt aici pentru cei puţini care acţionază, nu pentru cei mulţi care vorbesc". Ai nevoie de foame ca să te forţezi să deprinzi ceva nou. Dar în cazul stăpânirii principiilor de investire, efortul merită realmente făcut. Chiar dacă trebuie să citeşti un lucru de câteva ori pentru a-l reţine, recompensele pot fi imense – ar putea însemna să economiseşti ani întregi din viaţa ta în care nu va trebui să munceşti. Mai important, stăpânirea acestora îţi va oferi un sentiment mai puternic de împuternicire şi de linişte sufletească azi.

Deprinderea acestei secţiuni se aseamănă foarte mult cu încercarea de a învăţa pentru prima dată să conduci o maşină cu schimbător de viteze. Ce?! Ar trebui să-mi dau seama cum să folosesc acceleraţia, frâna, ambre-iajul, schimbătorul de viteze, oglinda retrovizoare, volanul şi să mai fiu *şi* atent la drum? Glumeşti?! Dar după un timp, conduci maşina şi lucrurile acestea vin de la sine.

Ei bine, am acoperit împreună o distanţă mare din cei 7 Paşi Simpli spre Libertate Financiară. Hai să verificăm unde ne aflăm acum:

1. Ai luat cea mai importantă decizie financiară a

vieţii tale hotărând să economiseşti un procent din venitul tău – Fondul tău pentru Libertate – şi să-l investeşti automat pentru capitalizarea dobânzii. Ai acţionat deja pornind de la asta, organizând un cont care face retrageri automat? Dacă nu, fă-o astăzi!

2. Ai învăţat regulile investiţiilor şi cum să eviţi cele mai mari nouă mituri de investiţii/marketing de pe Wall Street. Tu devii jucătorul de şah, nu piesa de şah.

3. Ai făcut cel de-al treilea pas pe drumul tău spre libertate financiară, având grijă ca jocul să poată fi câştigat. Există trei etape în cadrul acestui pas: numărul unu, ţi-ai calculat primele trei obiective financiare de vârf, care pentru o mulţime de oameni sunt siguranţa, vitalitatea şi independenţa financiară. Numărul doi, ai un plan cu cifre reale. Şi numărul trei, tu ai căutat şi acum implementezi modalităţi de a accelera asta astfel încât să te poţi bucura de recompensele tale şi mai devreme.

4. În această secţiune, tu ai luat cea mai importantă decizie *de investiţii* din viaţa ta, alocându-ţi activele într-un portofoliu cu un procent specific, în coşuri diferite (Siguranţă, Risc/ Dezvoltare, Visuri). Tu ai diversificat şi ai un plan care îţi va alimenta visurile financiare.

Tu te afli deja cu ani lumină înaintea altor americani (sau investitori de oriunde din lume) când este vorba de înţelegerea propriilor finanţe şi de gestionarea banilor tăi. Şi dacă te asemeni câtuşi de puţin cu oamenii care au avut suficientă bunăvoinţă să citească această carte sub formă de manuscris, s-ar putea să fii deja atât de entuziasmat de ceea ce ai învăţat, încât sari în sus şi îţi tragi prietenii de guler pentru a le arăta câteva dintre modalităţile prin care pot adăuga sute de mii de dolari sau chiar milioane la câştigurile din investiţiile lor de o viaţă. Aşa că s-ar putea să fii surprins să afli: încă nu ai văzut nimic! Îţi promit, partea bună abia acum urmează. Şi tot ce urmează de aici

înainte este mult mai uşor decât secţiunea aceasta!

Acum că gândeşti şi acţionezi ca un iniţiat, îţi voi arăta cum să investeşti realmente ca unul. Hai să aflăm cum poţi avea succes în orice mediu financiar şi cum poţi accesa puterea avantajelor fără riscuri, creând un flux de venit pentru toată viaţa.

Metoda costului mediu unitar versus investirea unei sume totale

Dar este aceasta cea mai bună abordare dacă ai o sumă totală de investit?

Ce faci dacă obţii o sumă de bani neaşteptată, ca bonusul acela de 10.000 de dolari despre care am vorbit mai devreme în această secţiune? Sau dacă ai încasa o plată de 50.000 de dolari de la asigurări? Utilizezi metoda costului mediu unitar pentru a investi pe parcursul unui grafic temporal fix de luni sau chiar ani sau investeşti într-o sumă forfetară?

Aici intervine controversa. Câţiva consultanţi de investiţii s-au întors împotriva metodei costului mediu unitar pentru că, după cum recunoaşte şi Burton Malkiel, nu este cea mai productivă strategie de a investi în bursa de valori când aceasta continuă să urce fără hopuri – aşa cum a făcut în anii care au urmat Marii Recesiuni recente.

Ai fi câştigat mai mulţi bani investind „totul" la începutul pieţei în creştere decât dacă i-ai fi împărţit pe cinci ani. Asta este evident, nu-i aşa? Şi au existat studii recente, inclusiv unul al Vanguard din 2012, care au arătat că pe perioade continue de zece ani de-a lungul ultimilor 80 de ani pe bursele de valori din SUA, Marea Britanie şi Australia, investirea unei sume forfetare a obţinut rezultate mai bune decât metoda costului mediu unitar în două treimi de timp.

De ce se întâmplă asta? Pentru că pui o sumă mai mare de bani la treabă mai devreme şi pentru o perioadă

mai lungă de timp şi îţi reduci comisioanele de tranzacţionare. Investirea unei sume forfetare dintr-un foc îţi oferă oportunitatea unei creşteri potenţiale mai mari, dar şi a unei pierderi de ansamblu mai mari la scăderea pieţei. Cercetările arată că, pe termen lung, atunci când diversificarea are succes, investirea unei sume forfetare este mult mai profitabilă. Dar cu cât de mult? La final, profiturile medii crescute nu erau decât cu 2, 3% mai mari. Şi aminteş-te-ţi de statisticile pe care Burt Malkiel ni le-a împărtăşit pentru perioada deceniului pierdut cuprinsă între 2000 şi 2010 – în cazul acela, dacă ai fi investit 1 dolar în S & P 500 pe 31 decembrie 1999, zece ani mai târziu valora doar 90 de cenţi. Dar dacă ai fi utilizat metoda costului mediu unitar, ai fi făcut bani pe durata aceleiaşi perioade. Ce ai face? Ai pune la bătaie toţi acei zece mii imediat ce i-ai obţine? Sau i-ai păstra într-un loc mai sigur şi ai investi 1.000 de dolari pe lună timp de zece luni? Sau 50.000 timp de doi ani? Dacă piaţa continuă să tot urce, ai putea să pierzi o parte din câştigurile acelea. Dar economia comportamentală ne spune că nu vei avea un regret la fel de mare ca în cazul în care piaţa s-ar prăbuşi la două zile după ce i-ai investit pe toţi!

Prin urmare, este în totalitate la latitudinea ta. Repet, nu mă aflu aici pentru a-ţi spune părerea mea, ci doar spre a-ţi prezenta cele mai bune idei disponibile de la cei mai buni experţi. Pentru majoritatea oamenilor, investirea unei sume forfetare nu reprezintă o dificultate pentru că aceştia nu au o sumă semnificativă de investit! Dacă aceasta este situaţia ta, tu tot îţi vei maximiza profiturile investind într-un portofoliu diversificat prin metoda costului mediu unitar.

SECŢIUNEA A 5-A

AVANTAJE FĂRĂ EXPUNERE: CREEAZĂ UN PLAN DE VENITURI PE VIAŢĂ

CAPITOLUL 5.1

De neînvins, de nescufundat, de necucerit: Strategia „Orice vreme”.

„Invincibilitatea stă în apărare”. – SUN TZU, *Arta Războiului*

Există evenimente în vieţile noastre care ne modelează pentru totdeauna perspectiva asupra lumii. Puncte de reper din călătoria noastră care, indiferent dacă îţi dai seama sau nu, ne-au oferit lentilele prin care privim acum lumea. Şi ceea ce alegem să permitem acelor evenimente să însemne pentru noi va reverbera în comportamentul nostru şi în felul în care luăm decizii pentru restul vieţilor noastre.

Dacă ai crescut în perioada Furtunoşilor Ani 1920, viaţa ta a fost modelată de prosperitate şi grandoare. Erau vremurile Marelui Gatsby. Dar dacă ai crescut pe durata Marii Crize, viaţa ta a fost modelată de zbateri şi nelinişte. Faptul că ai crescut într-o „iarnă” economică aspră te-a forţat să devii un supravieţuitor.

Generaţiile din ziua de azi au o experienţă complet diferită a lumii. Acestea u au crescut într-o prosperitate incredibilă, chiar dacă veniturile lor nu i-au adus printre cei mai bogaţi 1%. Înţelegem cu toţii beneficiile traiului într-o lume la cerere. Putem avea alimente livrate la uşa noastră, să depunem cecuri din confortul pijamalelor noastre şi să urmărim mii de canale de televiziune oricând şi oriunde dorim. Nepoata mea nu a învăţat încă să se lege la şireturi, dar la vârsta de patru ani poate naviga pe un iPad la fel de bine ca mine şi deja ştie că Google poate să răspundă în orice moment la orice întrebare ar avea! Aceasta este de asemenea epoca posibilităţii, în care un start-up ca Whats-App, cu doar vreo 50 de angajaţi, poate perturba o industrie şi poate fi vândut cu 19 miliarde de dolari!

Fără doar şi poate, vieţile noastre sunt modelate de vremurile şi de evenimentele pe care le trăim dar, şi mai important, sensul pe care îl dăm acestor evenimente este cel care va determina traiectoria noastră fundamentală.

Anii 1970

Ray Dalio, care acum are 65 de ani, a atins vârsta majoratului în anii 1970. Era o perioadă de schimbare violentă a vremurilor şi fără îndoială cel mai rău mediu economic de la Marea Criză. Şomajul ridicat era însoţit de o inflaţie masivă, făcând ratele dobânzilor să urce în forţă până aproape de 20%. Aminteşte-ţi că ţi-am împărtăşit că prima mea ipotecă la ieşirea din inflaţia anilor 1970 avea o dobândă colosală de 18%! A existat de asemenea o „criză a petrolului" în 1973, când un embargo a luat Statele Unite prin surprindere, făcând preţurile petrolului să urce de la 2, 10 la 10, 40 dolari pe baril. Nimeni nu era pregătit pentru aşa ceva. Doar câţiva ani mai târziu, guvernul a impus raţionalizarea impar-par, când oamenii nu doar că erau forţaţi să stea la cozi la pompă ore întregi, dar li se permitea să facă plinul cu benzină doar în zilele impare sau pare ale lunii! Erau vremuri de instabilitate politică pe măsură ce încrederea în guvernul nostru scădea după Vietnam şi Watergate. În 1974, preşedintele Nixon a fost forţat să demisioneze şi a fost mai târziu graţiat de succesorul său, fostul vicepreşedinte Gerald Ford, pentru orice delict (aici vă fac cu ochiul).

În 1971, Ray Dalio abia terminase facultatea şi era funcţionar la Bursa de Valori din New York. El a văzut pieţele urcând şi coborând, năpustindu-se în reprize scurt şi creând o volatilitate masivă în diferite clase de active. Perioadele extreme se succedau rapid şi pe neaşteptate. Ray a văzut oportunitatea uriaşă, dar era la fel, dacă nu chiar mai conştient de riscurile enorme care o însoţeau. Drept urmare, el a devenit cât se poate de hotărât să

înţeleagă felul în care erau interconectate toate aceste scenarii şi mişcări. Înţelegând cum funcţiona „maşinăria” economică mai mare, el avea să-şi dea în cele din urmă seama cum să evite pierderile acelea cataclismice care îi duceau la pierzanie pe atât de mulţi investitori.

Toate aceste evenimente l-au modelat pe tânărul Ray Dalio să devină în cele din urmă managerul celui mai mare fond speculativ din lume. Dar momentul fundamental care a modelat cel mai mult filosofia investiţională a lui Ray s-a petrecut într-o noapte fierbinte din august 1971, când un discurs surpriză al preşedintelui Nixon avea să schimbe lumea financiară, aşa cum o ştiam noi.

Noaptea lui Nixon

Toate cele trei reţele majore de televiziune şi-au întrerupt emisiile pe neaşteptate când preşedintele Statelor Unite şi-a făcut brusc apariţia în sufrageriile de pe cuprinsul Americii. Într-o stare serioasă şi agitată, el a declarat: „I-am cerut secretarului [John] Connally să suspende temporar convertibilitatea dolarului în aur”. Într-o singură frază scurtă, de doar 12 cuvinte, preşedintele Nixon făcuse cunoscut lumii că dolarul, aşa cum îl ştiam noi, nu avea să mai fie niciodată la fel. Valoarea dolarului nu avea să mai fie legată direct de aur. Îţi aminteşti de Fort Knox? Înainte, pentru fiecare dolar de hârtie, guvernul avea valoarea echivalentă a aurului fizic depozitată în siguranţă. Şi, odată cu declaraţia lui Nixon, dolarul era acum doar hârtie. Imaginează-ţi că ai un cufăr plin cu aur, şi într-o bună zi, când îl deschizi, găseşti un post-it din hârtie galbenă pe care scrie doar „Chitanţă de împrumut”.

Nixon declara că valoarea dolarului avea să fie determinată de aici înainte de cât consideram noi, piaţa, că valorează. Vestea aceasta a şocat de asemenea guvernele străine care deţineau sume uriaşe în dolari, crezând că au opţiunea de a le converti în aur în orice moment. Peste

noapte, Nixon a eliminat opţiunea aceasta din joc (ridicându-se încă o dată la înălţimea poreclei sale de „Tricky Dick” (*Dick Şmecherul*). A, da, el a aprobat de asemenea o supratxă de 10% la toate importurile pentru a menţine competitivitatea Statelor Unite. Şi la fel ca un viscol la finele lui octombrie, discursul lui Nixon a însemnat o schimbare de anotimp de proporţii epice.

Ray urmărea alocuţiunea preşedintelui din apartamentul său şi nu îi venea să-şi creadă urechilor. Care erau implicaţiile deciziei lui Nixon de a scoate Statele Unite de pe etalonul aur? Ce însemna asta pentru pieţe? Ce însemna asta pentru dolarul SUA şi pentru poziţia sa în lume?

Dar ceva ştia Ray sigur: „Asta înseamnă că definiţia banilor este diferită. Eu, unul, m-aş fi gândit că e o criză!” Era convins că atunci când va ajunge în sala de tranzacţionare, piaţa se va prăbuşi cu siguranţă.

Se înşela.

Spre uimirea lui, indicele Dow Jones crescuse cu aproape 4% în ziua următoare, pe măsură ce acţiunile înaintau spre cea mai mare creştere dintr-o singură zi din istorie. Aurul a crescut de asemenea fulgerător! Era complet contraintuitiv faţă de ceea ce s-ar fi aşteptat majoritatea experţilor. La urma urmei, noi tocmai ne încălcaserăm promisiunea inviolabilă faţă de lume, cum că aceste bucăţi de hârtie cu preşedinţi morţi valorau efectiv ceva. Cu siguranţă că această schimbare nu avea să insufle încredere în guvernul sau în economia SUA. Era un mister aici. Acest boom al pieţei a ajuns să fie cunoscut în cele din urmă sub numele de „sprintul lui Nixon”.

Dar nu toate veştile erau bune. Lăsând valoarea dolarului să fie determinată de „cât credem noi că valorează”, o furtună inflaţionistă mocnea la orizont. Ray detaliază: „Dar apoi, în 1973, a pregătit ingredientele

pentru prima criză a petrolului. Nu mai avuseserăm niciodată până atunci o criză a petrolului. Nu ne mai făcuserăm niciodată griji din cauza inflaţiei. Şi toate lucrurile acelea au devenit, într-un sens, surprize. Şi eu am elaborat un modus operandi prin care să mă aştept la surprize”. Sunt surprizele pe care nu ni le putem permite sau pe care nu le putem suferi. Este următorul 2008. Este următoarea undă de şoc care se va face sigur simţită pe pieţele noastre.

Sprintul lui Nixon a fost un catalizator pentru Ray: începutul unei obsesii de o viaţă de a fi pregătit pentru orice – necunoscutul care aşteaptă după fiecare colţ. Misiunea lui era să studieze fiecare mediu de piaţă conceptibil şi ce însemna acesta pentru anumite investiţii. Este principiul fundamental de operare care îi permite să gestioneze cel mai mare fond speculativ din lume. Nu are pretenţia că le ştie pe toate. Chiar din contră. El are o foame insaţiabilă de a descoperi lucrurile pe care încă nu le ştie. Pentru că ceea ce este evident este evident greşit. Ideea care predomină este de obicei o idee eronată. Şi cum lumea se află într-o schimbare şi o evoluţie continue, demersul lui Ray de a descoperi necunoscutul este unul nesfârşit.

Nirvāṇa supremă a investitorului

S-ar putea ca lucrurile pe care urmează să le citeşti să fie cel mai important capitol din întreaga carte. Da, da, ştiu, am zis asta şi înainte. Şi e adevărat că, dacă nu cunoşti regulile jocului, ai să fii zdrobit. Şi dacă nu gândeşti ca un iniţiat, înţelepciunea convenţională te va face să accepţi soarta turmei. Şi dacă nu stabileşti un procent şi nu îţi automatizezi economisirea, nu vei desprinde niciodată racheta de la sol. Cu toate acestea, cred din toată inima că în această carte nu există nimic care să depăşească strategia lui Ray pentru cele mai mari

rentabilităţi posibile cu cea mai mică doză de risc. Aceasta este specialitatea lui Ray. Acesta este lucrul pentru care Ray este vestit în întreaga lume.

Portofoliul despre care urmează să afli în paginile următoare ţi-ar fi oferit:

1. Profituri extraordinare – aproape 10% anual (9, 88% pentru a fi exacţi, minus comisioanele) pe parcursul ultimilor 40 de ani (din 1974 până în 2013)!

2. O siguranţă extraordinară – ai fi câştigat bani în exact 85% din timp pe parcursul ultimilor 40 de ani! Au existat doar şase pierderi pe parcursul celor 40 de ani şi pierderea medie a fost de numai 1, 47%. În două din cele şase pierderi s-a atins, la drept vorbind, doar pragul de rentabilitate, din moment ce au fost de

0, 03% sau mai puţin. Aşa că, din punct de vedere practic, tu ai fi pierdut bani de patru ori în 40 de ani. 3. O volatilitate extraordinar de scăzută – cea mai rea pierdere de care ai fi avut parte pe durata acelor 40 de ani ar fi fost de doar

— 3, 93%!

Îţi aminteşti de legile fundamentale de investiţii ale lui Warren Buffett? Regula 1: să nu pierzi bani. Regula 2: vezi regula 1. Geniul lui Ray stă în aplicarea acestei reguli. Acesta este motivul pentru care este un Leonardo da Vinci al investiţiilor.

Oricine îţi poate arăta un portofoliu (în retrospectivă) în care ţi-ai fi putut asuma riscuri gigantice şi ai fi obţinut recompense uriaşe. Şi dacă nu ai fi renunţat atât de uşor când portofoliul tău scăzuse cu 50% sau 60%, ai fi ajuns să ai profituri mari. Recomandarea aceasta reprezintă un marketing de calitate, dar pentru majoritatea oamenilor realitatea este alta.

Nu puteam cuprinde cu mintea că exista o modalitate prin care investitorul individual (ca mine şi ca tine) putea

să aibă câştiguri similare pieţei şi, în acelaşi timp, să aibă o strategie care să reducă masiv atât frecvenţa, cât şi mărimea pierderilor în aproape fiecare mediu economic imaginabil. Îţi poţi imagina un model de portofoliu care a scăzut cu doar 3, 93% în 2008, când lumea era profund afectată şi piaţa scăzuse cu 50% faţă de cota sa maximă? Un portofoliu în care sunt mari şanse să te simţi în siguranţă şi la adăpost atunci când următorul crah înfricoşător şterge de pe faţa pământului trilioane de planuri americane 401 (k)? Acesta este darul care se găseşte în paginile următoare. (Să ţii cont că performanţele trecutului nu garantează rezultate viitoare. În schimb, eu îţi ofer aici datele istorice pentru a discuta şi a ilustra principiile fundamentale.)

Dar înainte să atacăm subiectul, şi înainte să poţi aprecia frumuseţea şi forţa recomandărilor lui Ray, hai să înţelegem povestea de fundal a unuia dintre cei mai incredibili investitori şi administratori de active de pe planetă. Hai să aflăm de ce guvernele şi cele mai mari corporaţii din lume au numărul lui pe Ray pe apelare rapidă, astfel încât să-şi poată maximiza profiturile şi să-şi poată reduce pierderile.

I’m lovin it63

1983 a fost un an prost pentru pui. A fost anul în care McDonald’s s-a hotărât să lanseze „Chicken McNugget”, înregistrând un succes răsunător. Produsul a avut un succes atât de mare, încât a fost nevoie de câţiva ani pentru a rezolva problemele de aprovizionare a lanţului de fast-food, pentru că nu reuşeau să cumpere suficiente păsări. Dar, fără sclipirea de geniu a lui Ray Dalio, Chicken McNugget nici măcar nu ar fi existat.

Cum se intersectează lumea superioară a finanţelor cu clovnul care vinde fast-food? Pentru că atunci când McDonalds a vrut să-şi lanseze noul produs, era neliniştit

de costul în creştere al cărnii de pui şi-şi făcea griji că va trebui să-şi crească preţurile – lucru care nu reprezenta o opţiune pentru clientela sa atentă la buget. Dar furnizorii nu erau dispuşi să ofere un preţ fix pentru puii lor pentru că ştiau că nu carnea de pui propriu-zisă era costisitoare. Era vorba de costurile pentru hrana puilor, tot acel porumb şi soia. Şi în cazul în care costurile cu hrana creşteau, furnizorii trebuiau să suporte pierderile.

McDonald's l-a chemat pe Ray. Ştiind că el este una dintre cele mai talentate minţi când vine vorba de eliminarea sau minimizarea riscului şi de maximizarea beneficiilor – şi el a găsit o soluţie. A elaborat un contract standard de tip *futures* (în traducere: o garanţie în cazul creşterii viitoare a preţurilor la porumb şi soia) care le-a permis furnizorilor să accepte să-şi vândă puii pentru un preţ fix. Poftă bună!

Cunoştinţele lui Ray merg mult mai departe de camerele de consiliu ale corporaţiilor majore. Mai exact, cât de departe reverberează înţelepciunea sa pe cuprinsul lumii? În 1997, când Trezoreria SUA a hotărât să emită obligaţiuni protejate faţă de inflaţie (în ziua de azi, acestea sunt cunoscute de regulă sub numele de TIPS), mai multe persoane oficiale au venit la firma lui Ray, Bridgewater, în căutare de sfaturi despre cum să le structureze. Recomandările Bridgewater au dus la modelul actual al TIPS.

63 Sloganul lanţului de fast-food McDonalds. (*N. tr.*)

Ray este mai mult decât un simplu administrator al banilor. El este un maestru al pieţelor şi al riscului. El ştie cum să îmbine piesele pentru a înclina drastic în favoarea sa şi a clienţilor săi probabilitatea de a câştiga.

Deci, cum de reuşeşte Ray? Care este secretul lui? Hai să luăm loc la picioarele acestui maestru al economiei şi să-l lăsăm să ne poarte într-o călătorie!

Navy Seals64 intelectuali

Îţi aminteşti metafora junglei pe care ne-a oferit-o Ray în capitolul 1? Din perspectiva lui Ray, pentru a obţine ce vrem cu adevărat în viaţă, trebuie să traversăm jungla pentru a ajunge de partea cealaltă. Jungla este periculoasă din cauza necunoscutelor. Provocările care pândesc la fiecare colţ sunt cele care te pot răni. Deci, pentru a ajunge acolo unde vrei să ajungi, trebuie să ai de partea ta cele mai deştepte minţi, pe care să le şi respecţi. Firma lui Ray, Bridgewater, este echipa sa personală de „maeştri ai junglei". Are peste 1500 de angajaţi care sunt cel puţin la fel de obsedaţi ca el să descopere cum să maximizeze profiturile şi să minimizeze riscul.

Aşa cum am menţionat anterior, Bridgewater este cel mai mare fond speculativ din lume, având aproape 160 de miliarde de dolari sub supravegherea sa. Suma aceasta este uluitoare, luând în considerare că în ziua de azi majoritatea fondurilor speculative „mari" se situează în jurul cifrei de 15 miliarde de dolari. Deşi investitorul obişnuit nu a auzit niciodată de Ray, numele său îşi găseşte ecou pe holurile celor mai importante instituţii. Observaţiile sale, sub forma unui raport zilnic, sunt citite de majoritatea personalităţilor puternice din finanţe, de la directorii băncilor centrale la cei din guvernele străine şi chiar de preşedintele Statelor Unite.

Există un motiv pentru care cei mai mari jucători ai lumii, de la cele mai mari fonduri de pensii la fondurile suverane de investiţii ale statelor străine, investesc alături de Ray. Şi iată un indiciu: nu este vorba de „înţelepciunea convenţională". El gândeşte mult în afara cutiei. La dracu', el

64 Numele forţelor principale pentru operaţiuni speciale ale Marinei Statelor Unite. (N. tr.)

spulberă cutia cu totul. Şi apetitul său vorace de a

învăţa continuu, de a pune sub semnul întrebării convenţionalul şi de a afla adevărul este ceea ce l-a propulsat din primul său birou (apartamentul său) spre un campus amplu în Connecticut. Echipa sa pentru junglă de la Bridgewater a fost descrisă ca un grup de Navy Seals intelectuali. De ce? Pentru că, lucrând la Bridgewater, mergi prin junglă cu Ray, braţ la braţ. Cultura îţi cere să fii creativ, perspicace şi curajos – mereu capabil să-ţi aperi poziţia sau vederile. Dar Ray îţi pretinde de asemenea să ai disponibilitatea să pui sub semnul întrebării sau chiar să ataci tot ce crezi că este eronat. Misiunea este să afli ce este adevărat şi apoi să determini cea mai bună modalitate de a face faţă problemei. Abordarea aceasta pretinde „deschidere radicală, adevăr radical şi transparenţă radicală". Supravieţuirea (şi succesul) întregii firme depinde de asta.

Masculul alpha

Ray Dalio a dobândit notorietate graţie succesului extraordinar (şi continuu) al strategiei sale Pure Alpha. Lansată în 1991, strategia are acum 80 de miliarde de dolari şi a realizat un profit anualizat uluitor de 21% (înainte să fie scăzute comisioanele) şi cu un risc relativ scăzut. Printre investitorii fondului se numără cei mai bogaţi indivizi din lume şi cele mai bogate guverne şi fonduri de pensii. Sunt primii 1% dintre primii 1% dintre cei mai bogaţi 1% şi clubul a fost închis pentru noi investitori mai mulţi ani. Strategia Pure Alpha este gestionată activ, asta însemnând că Ray şi echipa lui caută încontinuu investiţii oportuniste. Ei vor să intre în momentul potrivit şi să iasă la momentul potrivit. Ei făceau mai mult decât să călărească valul pieţelor, lucru care a fost demonstrat de un câştig de 17% (înainte de plata comisioanelor) în 2008 în timp ce numeroşi manageri de fonduri speculative îşi închideau uşile sau îşi implorau

investitorii să nu se retragă. Investitorii din strategia Pure Alpha vor recompense mari şi sunt dispuşi să-şi asume riscuri – chiar dacă îşi limitează totuşi riscul cât de mult posibil.

Copiii şi operele de caritate

Cu succesul incredibil al gestionării strategiei Pure Alpha, Ray şi-a clădit un depozit personal de economii destul de mare. Pe la jumătatea anilor ’90, a început să se gândească la moştenirea sa şi la fondurile pe care voia să le lase în urmă, dar s-a întrebat: „Ce tip de portofoliu aş utiliza dacă nu aş mai fi în viaţă pentru a gestiona activ banii în continuare?” Ce gen de portofoliu ar supravieţui deciziilor luate de el şi ar continua să-i întreţină copiii şi eforturile filantropice decenii întregi de aici înainte?

Ray ştia că înţelepciunea convenţională şi administrarea convenţională a portofoliilor l-ar lăsa la mâna unui model care dovedeşte mereu că nu poate supravieţui atunci când vremurile devin dificile. Aşa că a început să exploreze dacă putea alcătui sau nu un portofoliu – o alocare de active – care să se descurce bine în orice context economic din viitor. Indiferent că avea să existe încă o iarnă brutală ca în 2008, un crah, o recesiune şi aşa mai departe. Pentru că nimeni nu ştie ce se va întâmpla de-acum în cinci ani, şi cu atât mai puţin peste 20 sau 30 de ani.

Rezultatele?

Un mod cu totul nou de a privi alocarea de active. Un nou set de reguli. Şi a început să pună portofoliul la dispoziţia unui grup select numai după ce acesta a fost testat retroactiv, întorcându-se în trecut cu cercetările până la 1925, şi numai după ce a produs rezultate excepţionale pentru trustul personal al familiei lui Ray, într-o varietate de condiţii economice. Bineînţeles, atâta timp cât aceştia aveau investiţia minimă de 100 milioane

de dolari. Noua strategie, cunoscută sub numele de strategia „Orice vreme”, şi-a făcut debutul public în 1996, cu doar patru ani înainte să fie pusă la încercare de o corecţie masivă a pieţei. A trecut de aceasta cu brio.

Întrebările sunt răspunsul

Am auzit cu toţii maxima: „Cere şi ţi se va da!” Dar dacă pui întrebări mai bune, vei primi răspunsuri mai bune! Este numitorul comun al tuturor persoanelor de mare succes. Bill Gates nu a întrebat: „Cum să creez cel mai bun software din lume?” A întrebat: „Cum pot să creez inteligenţa [sistemul de operare] care va controla toate computerele?” Această distincţie este unul dintre motivele fundamentale pentru care Microsoft a devenit nu doar o companie de software de succes, ci de asemenea forţa dominantă în procesare informaţională – controlând în continuare aproape 90% din piaţa mondială a computerelor personale! Cu toate acestea, Gates nu s-a grăbit să preia controlul asupra Internetului pentru că el era concentrat pe ceea ce se afla în interiorul computerului, dar „Băieţii de la Google”, Larry Page şi Sergey Brin, au întrebat: „Cum organizăm informaţia din întreaga lume şi cum o facem accesibilă şi utilă?” Prin urmare, ei s-au concentrat pe o forţă încă şi mai puternică, în tehnologie, în viaţă şi în afaceri. O întrebare de un nivel mai înalt le-a adus un răspuns de un nivel şi mai înalt şi recompensele care vin la pachet cu acesta. Pentru a obţine rezultate, nu poţi pune întrebarea o singură dată, trebuie să devii obsedat de găsirea celui mai bun răspuns, sau a celor mai bune răspunsuri.

Omul de rând pune întrebări de tipul: „Cum să mă descurc?” sau „De ce mi se întâmplă asta?” Unii chiar pun întrebări care îi lipsesc de putere, făcându-şi mintea să se concentreze pe oprelişti, în loc de soluţii. Întrebările de tipul „De ce nu reuşesc niciodată să slăbesc?” sau „De ce

nu pot niciodată să-mi păstrez banii?” nu fac altceva decât să-i ducă şi mai departe pe drumul limitării.

Eu am fost obsedat de întrebarea: cum să fac să îmbunătăţesc lucrurile? Cum ajut oamenii să-şi amelioreze semnificativ calitatea vieţii chiar acum? Acest punct de focalizare m-a împins timp de 38 de ani să găsesc sau să creez strategii şi instrumente care pot să facă imediat diferenţa. Dar tu? Ce întrebare sau întrebări pui tu mai mult? Pe ce te focalizezi cel mai adesea? Care este obsesia vieţii tale? Să găseşti dragostea? Să faci o diferenţă? Să înveţi? Să dobândeşti? Să mulţumeşti pe toată lumea? Să eviţi durerea? Să schimbi lumea? Eşti conştient de aspectul pe care te concentrezi cel mai mult; de întrebarea fundamentală din viaţa ta? Oricare ar fi aceasta, ea îţi va modela, influenţa şi direcţiona viaţa. Această carte răspunde la întrebarea „Ce fac cei mai eficienţi investitori pentru a reuşi în mod constant?” Care sunt deciziile şi acţiunile celor care pornesc la drum fără nimic, dar reuşesc să creeze bogăţie şi libertate financiară pentru familiile lor?

În lumea financiară, Ray Dalio a devenit obsedat de o serie de întrebări vizând calitatea superioară. Întrebări care în cele din urmă l-au condus spre crearea portofoliului pentru „Orice vreme”. Aceasta este abordarea pe care urmează să o înveţi aici şi are potenţialul să-ţi schimbe viaţa financiară în bine pentru totdeauna.

„Ce fel de portofoliu de investiţii ar trebui să ai pentru a fi absolut sigur că va răspunde bine în perioade bune şi în perioade proaste – în toate contextele economice?”

Asta poate părea o întrebare evidentă şi, în realitate, numeroşi „experţi” şi consultanţi financiari ar spune că alocarea diversificată de active pe care o utilizează ei este gândită să facă întocmai acest lucru. Dar răspunsul

convenţional la această întrebare este motivul pentru care atât de mulţi profesionişti pierduseră între 30% şi 50% în 2008. Am văzut cât de multe fonduri cu dată fixă au fost masacrate când se presupunea că sunt programate să devină mai conservatoare pe măsură ce proprietarii lor se apropiau de vârsta de pensionare. Am văzut cum Lehman Brothers, o instituţie solidă de 158 de ani, s-a prăbuşit în câteva zile. Era un moment în care majoritatea consultanţilor financiari se ascundeau pe sub birouri şi se fereau de telefoanele clienţilor. Unul dintre prietenii mei a făcut o glumă amară: „401 (k)-ul a devenit un 201 (k)”. Tot software-ul pretenţios pe care îl utilizează domeniul – simulările „Monte Carlo” care calculează toate felurile de scenarii potenţiale din viitor – nu a prezis şi nu a protejat investitorii de crahul din 1987, de colapsul din 2000, de distrugerea din 2008 – şi lista continuă.

Dacă îţi aminteşti zilele acelea din 2008, răspunsurile standard erau: „Pur şi simplu nu s-a mai întâmplat niciodată aşa ceva”, „Ne găsim pe teritorii necunoscute”, „De data aceasta este diferit”. Ray nu crede în aceste răspunsuri (de aceea el a prezis criza financiară globală din 2008 şi a făcut bani în 2008).

Poţi fi sigur că lucrurile pe care Ray le numeşte „surprize” vor arăta întotdeauna diferit prin comparaţie cu data trecută. Marea Criză, criza petrolului din 1973, inflaţia rapidă de la finele anilor 1970, criza lirei sterline din 1976, Lunea Neagră din 1987, bula dot.com din 2000, prăbuşirea imobiliarelor în 2008, scăderea cu 28% a preţului aurului în 2013 – toate aceste surprize i-au prins cu garda *foarte* jos pe majoritatea profesioniştilor din investiţii. Şi următoarea surpriză îi va lăsa din nou în ceaţă. De asta putem să fim siguri.

Dar, în 2009, după ce s-a risipit fumul şi piaţa a început să-şi revină, foarte puţini administratori financiari

s-au oprit să se întrebe dacă abordarea lor convenţională faţă de alocarea de active şi de gestionarea riscului nu a fost cumva eronată din start. Mulţi dintre ei s-au scuturat de praf, au urcat înapoi în şaua vânzărilor şi s-au rugat ca lucrurile să revină la „normal”. Dar aminteşte-ţi de mantra lui Ray, „Aşteaptă-te la surprize”, şi de întrebarea sa operativă fundamentală: „Ce *nu* ştiu?” Întrebarea nu este dacă se va mai produce sau nu vreun crah, întrebarea este când.

Markowitz: Secretul maximizării profiturilor

Harry Markowitz este cunoscut drept părintele teoriei moderne a portofoliului. El a explicat conceptul fundamental din spatele muncii lui, care i-a adus un Premiu Nobel. Pe scurt, investiţiile dintr-un portofoliu nu ar trebui privite individual, ci mai degrabă ca grup. Există o compensaţie între risc şi profit, deci, nu asculta doar un instrument, ascultă toată orchestra. Şi felul în care evoluează investiţiile tale împreună, felul în care sunt diversificate îţi va determina în cele din urmă recompensa. Recomandarea aceasta poate să pară simplă acum, dar în 1952 gândirea aceasta era revoluţionară. La un anumit nivel, ideile acestea au influenţat practic toţi managerii de portofoliu din New York până în Hong Kong.

La fel ca toţi marii investitori, Ray a stat pe umerii lui Markowitz, folosindu-se de esenţa ideilor sale drept bază pentru a se gândi la structura oricărui portofoliu sau oricărei alocări de active. Dar el voia să ducă asta la un alt nivel. Era sigur că putea adăuga câteva distincţii-cheie – să acţioneze câteva manete-cheie – şi să creeze propria descoperire revoluţionară. El s-a folosit de cele patru decenii de experienţă pe care le avea şi şi-a reunit trupele pentru a le concentra puterea mentală asupra acestui proiect. Ray a petrecut efectiv ani întregi rafinându-şi cercetarea până să ajungă la un fel complet nou de a privi

alocarea de active. Cel mai bun în materie de maximizare a rentabilităţii şi de minimizare a riscului. Şi descoperirile sale i-au oferit un nivel nou de avantaj competitiv – un avantaj care va deveni în curând al tău.

Până la publicarea acestei cărţi, abordarea lui Ray, o abordare revoluţionară, care transformă vieţi, a existat exclusiv pentru beneficiul clienţilor săi. Guvernele, planurile de pensii, miliardarii – obţin cu toţii avantajele extraordinare în materie de investiţii pe care urmează să le descoperi – prin strategia pentru „Orice vreme" a lui Ray. Aşa cum am menţionat, aici îşi riscă Ray o sumă serioasă din propriii săi bani. Aici investeşte toţi banii pentru familia şi moştenirea sa, laolaltă cu „Coşurile Siguranţei" ale celor mai conservatoare şi mai sofisticate instituţii din lume. La fel ca Ray, şi eu investesc acum o parte din banii familiei mele în această abordare, şi de asemenea banii fundaţiei mele, pentru că, aşa cum vei începe să vezi, a produs rezultate în toate contextele economice de-a lungul ultimilor 85 de ani. De la crahuri la recesiuni, la perioade de inflaţie sau deflaţie; în perioade bune şi proaste, această strategie a găsit un fel prin care să maximizeze oportunitatea. Istoric, pare a fi una dintre cele mai bune abordări posibile pentru a-mi realiza dorinţele mult timp după ce nu voi mai fi.

Ziua meciului

A fost un mare dar pentru mine să pot întâlni încă una din marile legende ale investiţiilor din epoca noastră. Am petrecut aproape 15 ore studiind şi pregătindu-mă pentru timpul petrecut cu Ray, examinând cu grijă toate resursele pe care am reuşit să le găsesc (lucru dificil, pentru că de obicei el evită mass-media şi publicitatea). Am făcut săpături şi am găsit câteva discursuri rare pe care le-a susţinut în faţa liderilor mondiali la Davos şi în Consiliul pentru Relaţii Externe. Am urmărit interviul său

cu Charlie Rose de la *60 Minutes* (una din foarte puţinele sale apariţii mass-media). Am urmărit instructivul său video animat *How the economic Machine Works – In Thirty Minutes* (*Cum funcţionează maşinăria economică – În treizeci de minute*) (www.economicprinciples.org). Este un videoclip pe care îţi recomand călduros să-l urmăreşti pentru a înţelege cu adevărat felul în care funcţionează economia mondială. Am parcurs cu atenţie fiecare raport public şi articol pe care l-am putut găsi. Am citit şi am subliniat absolut fiecare pagină din faimosul text *Principles* (*Principii*), care vorbeşte atât despre viaţa sa, cât şi despre principiile sale călăuzitoare de management. Aceasta era o ocazie unică în viaţă şi nu aveam de gând să-mi fac apariţia la întâlnire fără să fiu complet pregătit.

Ceea ce ar fi trebuit să fie un interviu de o oră s-a întins rapid pe aproape trei ceasuri. Habar nu aveam că Ray era un fan al muncii mele şi că-mi ascultase programele de radio timp de aproape 20 de ani. Ce onoare! Am analizat subiecte în profunzime. Jonglam cu idelile, de la investiţii la felul în care funcţionează în realitate maşinăria economică mondială. Eu am început cu o întrebare simplă: „Jocul poate fi în continuare câştigat şi de investitorul individual?”

„Da!” a răspuns el emfatic. Dar cu siguranţă nu vei reuşi asta ascultându-l pe amicul tău, brokerul. Şi cu siguranţă nu vei reuşi asta încercând să anticipezi piaţa. Anticiparea pieţei înseamnă, în principiu, să joci pocher cu cei mai buni jucători din lume, care joacă non-stop, cu resurse aproape nelimitate. Numărul de jetoane de pocher de pe masă este limitat. „E un joc cu sumă nulă”. Aşa că ideea că vei lua jetoane de la tipii ca Ray este mai mult decât optimism orb. Este o iluzie periculoasă. „Există un joc care se desfăşoară la scară mondială şi doar o mână de oameni fac efectiv bani, şi câştigă o grămadă luând jetoane

de la jucătorii care nu sunt la fel de buni!” După cum zice vorba aceea veche, dacă ai stat ceva vreme la masa de pocher şi încă nu ştii cine este fraierul, atunci tu eşti ăla!

Ray a dat un ultim avertisment referitor la încercarea de a bate/de a te sincroniza cu piaţa: „*Nu vrei să iei parte la jocul acela*!”

„Bun, Ray, ştim deci că nu ar trebui să încercăm să-i batem pe cei mai buni jucători din lume. Aşa că dă-mi voie să te întreb ce am întrebat fiecare persoană pe care am intervievat-o pentru această carte: dacă nu ai putea să laşi nimic din averea ta copiilor tăi, ci doar un portofoliu, o alocare de active specifică, cu o listă de principii care să-i călăuzească, care ar fi acestea?”

Ray s-a lăsat pe spate, am putut să-i observ ezitarea pentru o clipă. Nu pentru că nu voia să împărtăşească asta cu mine, ci pentru că trăim într-o lume a riscului şi oportunităţii incredibil de complexă. „Tony, asta e pur şi simplu ceva prea complex. E ceva foarte greu de transmis individului de rând într-un interval scurt de timp şi lucrurile se schimbă constant”. De acord. Nu poţi să comprimi 47 de ani de experienţă într-un interviu de trei ore. Dar l-am presat puţin…

„Mda, de acord, Ray. Dar tocmai mi-ai spus că investitorul individual nu va avea succes apelând la un administrator tradiţional al averii. Aşa că ajută-ne să înţelegem ce *putem* să facem pentru a reuşi. Ştim cu toţii că alocarea activelor este cea mai importantă parte din succesul nostru, deci care sunt câteva dintre *principiile* pe care le-ai utiliza tu pentru a crea o recompensă maximă cu un risc minim?”

Şi din clipa aceea Ray a început să fie deschis şi să-mi împărtăşească câteva secrete şi idei uimitoare. Primul lui pas a fost să-mi spulbere „înţelepciunea convenţională” şi să-mi arate că înţelepciunea convenţională referitoare la

ce înseamnă un portofoliu „echilibrat” nu este deloc echilibrată.

„Secretul întregii victorii stă în organizarea non-evidentului”. – MARCUS AURELIUS

Dezechilibrat

Majoritatea consultanţilor (şi reclamelor) te vor încuraja să ai un „portofoliu echilibrat”. Echilibrul pare a fi un lucru bun, nu-i aşa? Echilibrul ne spune că nu ne asumăm prea multe riscuri. Şi că investiţiile noastre mai riscante se compensează cu cele mai conservatoare. Dar întrebarea persistă:

De ce majoritatea portofoliilor echilibrate, convenţionale au pierdut între 25% şi 40% atunci când piaţa s-a devalorizat masiv?

Portofoliile echilibrate convenţional se împart în 50% acţiuni şi 50% obligaţiuni (poate 60/40 dacă eşti un pic mai agresiv sau 70/30 dacă eşti chiar şi mai agresiv). Dar hai să rămânem la 50/50 de dragul acestui exemplu. Asta ar însemna că dacă cineva are 10.000 de dolari, ar investi 5.000 în acţiuni şi 5.000 în obligaţiuni (sau similar, 100.000 de dolari ar însemna 50.000 în obligaţiuni şi 50.000 în acţiuni – înţelegi ideea).

Utilizând această abordare echilibrată tipică, noi sperăm trei lucruri:

1. *Sperăm* că acţiunile vor merge bine.
2. *Sperăm* că obligaţiunile vor merge bine.
3. *Sperăm* că nu vor scădea amândouă în acelaşi timp, când va veni următoarea criză.

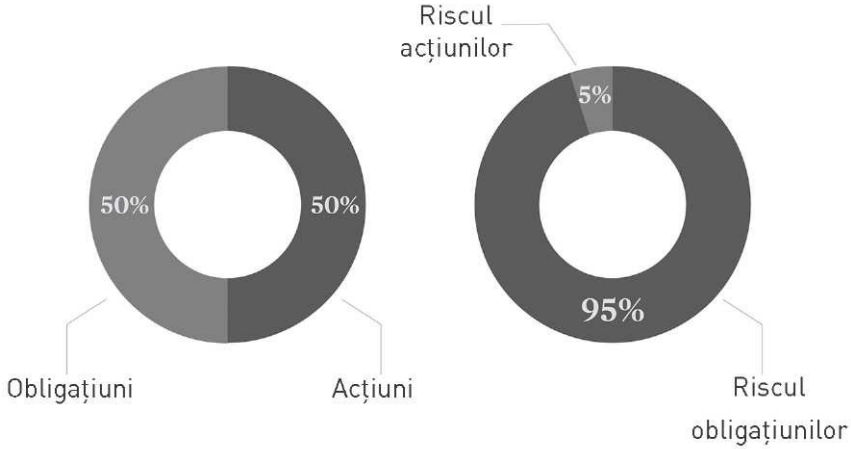
E greu să nu observi că fundaţia acestei abordări tipice este *speranţa*. Dar iniţiaţii ca Ray Dalio nu se bazează pe speranţă. Speranţa nu este o strategie atunci când vine vorba de bunăstarea familiei tale.

Afaceri riscante

Împărţindu-ţi banii în 50% acţiuni şi 50% obligaţiuni

(sau o variaţie generală pe această temă), mulţi s-ar gândi că s-au diversificat şi au distribuit riscul. Dar, în realitate, îţi asumi de fapt un risc mai mare decât crezi. De ce? Pentru că, aşa cum a subliniat apăsat Ray de mai multe ori pe durata conversaţiei noastre, acţiunile sunt de trei ori mai riscante (adică, volatile) decât obligaţiunile.

„Tony, dacă ai un portofoliu jumi-juma, ai în realitate undeva la nouăzeci şi cinci din risc în acţiuni!" Mai jos ai un grafic al portofoliului 50/50. Cel din stânga arată cum se împart banii între acţiuni şi obligaţiuni *din punct de vedere al procentajelor*. Dar cel din dreapta arată felul în care este divizat acelaşi portofoliu *din punct de vedere al riscului*.



Deci, având 50% din „banii" tăi în acţiuni, lucrurile *par* să fie relativ echilibrate la prima vedere. Dar după cum am arătat aici, ai expune „riscului" în jur de 95% sau mai mult din pricina dimensiunii şi volatilităţii pachetului de acţiuni deţinut de tine. Astfel, dacă acţiunile scad brusc, scade tot portofoliul. Şi cu asta s-a cam dus echilibrul!

Cum se traduce conceptul acesta în viaţa reală?

Din 1973 şi până în 2013, S & P 500 a pierdut bani de nouă ori şi pierderile cumulative au ajuns la un total de

134%! Pe parcursul aceleiaşi perioade, obligaţiunile (reprezentate de indicele Agregat Barclays al Obligaţiunilor) au pierdut bani doar de trei ori, şi pierderile cumulative au fost de doar 6%. Deci, dacă ai fi avut un portofoliu 50/50, S & P 500 ar fi fost responsabil de peste 95% din pierderile tale!

„*Tony*", mi-a spus Ray, „*când te uiţi la majoritatea portofoliilor, acestea au o tendinţă foarte puternică de a se descurca bine în perioade bune şi prost în cele proaste*". Şi astfel, strategia ta de facto este pur şi simplu *să speri* că acţiunile vor creşte. Abordarea aceasta convenţională a diversificării investiţiilor nu înseamnă nici pe departe diversificare.

Nu mai auzisem niciodată o explicaţie atât de simplă a conceptului de echilibru versus risc. În timp ce stăteam acolo, am început să mă gândesc la propriile mele investiţii şi unde se putea să fi făcut câteva presupuneri greşite.

Aşa că, dă-mi voie să te întreb, după ce ai înţeles aceste lucruri, cum te simţi acum în legătură cu portofoliul tău „echilibrat"?

Asta schimbă perspectiva ta referitoare la ce înseamnă să fii diversificat? Eu, unul, sper că da! Majoritatea oamenilor încearcă să se protejeze diversificând *cantitatea de bani* pe care o plasează în anumite active de investiţii. Cineva ar putea să spună „Cincizeci la sută din banii mei sunt plasaţi în acţiuni «riscante» (având probabil un beneficiu potenţial mai mare în cazul în care lucrurile merg bine) şi cincizeci la sută din banii mei intră în obligaţiuni «sigure», care să mă protejeze. „Ray ne arată că dacă banii tăi sunt împărţiţi în mod egal şi totuşi investiţiile tale nu sunt egale ca risc, nu eşti echilibrat! În realitate, îţi rişti în continuare majoritatea banilor! Trebuie să-ţi împarţi banii pornind de la cât de mult risc sau cât de multă recompensă există – nu

pur şi simplu în cantităţi egale de dolari în fiecare tip de investiţie.

Ştii acum un lucru pe care 99% dintre investitori nu îl ştiu şi pe care majoritatea profesioniştilor nu-l cunosc sau nu-l implementează! Dar nu te simţi prost. Ray spune că majoritatea marilor instituţii, care au sute de miliarde de dolari, comit aceeaşi greşeală!

Cel care aduce ploaia

Ray se pornise şi acum diseca sistematic tot ce fusesem învăţat sau convins de-a lungul anilor!

„Tony, există o altă problemă majoră cu «teoria» portofoliului echilibrat. Ea se bazează pe o presupunere uriaşă şi, din nefericire, inexactă. Asta e diferenţa dintre corelaţie şi cauzalitate”.

Corelaţia este un cuvânt pretenţios din investiţii pentru când lucrurile se mişcă împreună. În culturile primitive, oamenii ar dansa în încercarea de a aduce ploaia. Uneori, chiar mergea! Sau cel puţin aşa credeau ei. Confundau *cauzalitatea* cu *corelaţia*. Cu alte cuvinte, credeau că ţopăiala lor *era cauza* ploii dar, în realitate, era doar o coincidenţă. Şi dacă se întâmpla din ce în ce mai frecvent, ei căpătau o falsă încredere în propria capacitate de a prezice *corelaţia* dintre dansul lor şi ploaie.

Profesioniştii din investiţii se lasă adeseori atraşi de aceeaşi mitologie. Ei spun că anumite investiţii sunt fie corelate (merg împreună), fie necorelate (nu au nicio relaţie predictibilă). Şi da, acestea se pot corela ocazional, dar la fel ca în cazul celui care aduce ploaia, asta este de multe ori un accident.

Ray şi echipa sa au arătat că toate datele istorice indicau că multe investiţii au corelaţii complet întâmplătoare. Colapsul economic din 2008 a distrus această presupunere evidentă atunci când aproape toate clasele de active s-au prăbuşit la unison. Adevărul este că

acestea se mişcă uneori în tandem, şi alteori nu. Aşa că atunci când profesioniştii încearcă să creeze echilibru, sperând că acţiunile se vor deplasa în direcţia opusă faţă de obligaţiuni, spre exemplu, asta este o aruncătură de zar. Dar această logică deficitară este substratul pentru ceea ce majoritatea profesioniştilor financiari numesc „adevărata lor busolă”.

E clar că Ray a descoperit câteva lacune evidente în modelul tradiţional al alocării de active. Dacă ar fi fost profesor la o facultate din Ivy League şi şi-ar fi publicat lucrările, probabil că ar fi fost nominalizat pentru un Premiu Nobel! Dar Ray preferă să trăiască în tranşee – în junglă.

Cele patru anotimpuri

Când am stat de vorbă cu David Swensen, directorul general pentru investiţii al Yale, acesta mi-a spus că „înţelepciunea neconvenţională este singurul mod în care poţi avea succes”. Dacă urmezi turma, nu ai nicio şansă. Adeseori, oamenii aud aceleaşi recomandări sau aceeaşi gândire în repetate rânduri şi o confundă cu adevărul. Dar înţelepciunea neconvenţională este cea care te duce de regulă la adevăr şi te conduce cel mai adesea la un avantaj competitiv.

Şi aici a intrat abrupt în scenă cea de-a doua tranşă de înţelepciune neconvenţională a lui Ray. „Tony, dacă stai să te uiţi înapoi, de-a lungul istoriei, există un lucru pe care îl putem vedea cu certitudine absolută: fiecare investiţie are un mediu ideal în care înfloreşte. Cu alte cuvinte, există un anotimp pentru toate”.

Să luăm imobiliarele, spre exemplu. Priveşte înapoi la începutul anilor 2000, când americanii cumpărau tot ce le cădea în mână (inclusiv cei care aveau puţini bani!). Dar nu cumpărau case doar pentru că „rata dobânzii era scăzută”. Ratele dobânzilor erau şi mai scăzute în 2009 şi

ei nu puteau să dea casele pe degeaba. Oamenii cumpărau pe durata boomului pentru că preţurile creşteau rapid. Preţurile locuinţelor creşteau în fiecare lună şi ei nu voiau să rateze ocazia. Miliardarul şi figura emblematică a investiţiilor George Soros a atras atenţia că „americanii au adăugat mai mult credit ipotecar pentru locuinţe în ultimii şase ani [până în 2007] decât în viaţa anterioară a pieţei pentru ipoteci”. Exact, în şase ani au fost realizate mai multe credite decât în întreaga istorie a creditelor pentru locuinţe.

În Miami şi în multe părţi ale Floridei de Sud, puteai să depui un avans şi, din cauza preţurilor inflaţioniste, puteai să vinzi apartamentul pentru un profit considerabil înainte chiar să se finalizeze construcţia. Şi ce făceau oamenii cu creditele ipotecare personale? îşi foloseau casele ca pe un ATM şi cheltuiau, iar aceste cheltuieli masive au stimulat profitabilitatea corporaţiilor şi creşterea economiei. Soros a citat câteva cifre incredibile: „Martin Feldstein, fost preşedinte al Council of Economic Advisers [Consiliul Consilierilor Economici], a estimat că din 1997 şi până în 2006, consumatorii au extras peste 9 trilioane de dolari în numerar din creditele lor pentru nevoi personale cu ipotecă”. Pentru o privire de ansamblu, în doar şase ani (din 2001 până în 2007), americanii au adăugat mai multă datorie ipotecară pe gospodărie (*în jur de 5, 5 trilioane de dolari*), decât în toată existenţa anterioară a pieţei ipotecare, veche de peste un secol. Desigur, acest comportament naţional nu reprezintă o manieră sustenabilă de trai. Când preţurile locuinţelor au scăzut brusc, la fel au făcut şi consumul şi economia.

Pe scurt, ce anotimp sau mediu poate să crească masiv preţurile locuinţelor? Inflaţia. Dar în 2009 noi am experimentat deflaţia, când preţurile au coborât şi mulţi proprietari de ipoteci au rămas cu casele sub valoarea

pieţei – valorau mai puţin decât ce datorau ei. Deflaţia scade preţul acestei clase de investiţii.

Cum rămâne cu acţiunile? Şi ele evoluează bine pe durata inflaţiei. Împreună cu inflaţia vin şi preţurile în creştere. Preţurile mai ridicate înseamnă ocazia pentru companii de a face mai mulţi bani. Şi veniturile în creştere înseamnă o creştere în preţurile acţiunilor. Asta s-a dovedit a fi adevărat de-a lungul timpului.

Obligaţiunile sunt o specie diferită. Ia obligaţiunile Trezoreriei SUA, spre exemplu. Dacă avem un anotimp de deflaţie, care este însoţit de o scădere a ratelor dobânzilor, preţurile obligaţiunilor vor creşte.

Ray mi-a dezvăluit apoi cea mai simplă şi mai importantă distincţie dintre toate. Există doar patru lucruri care mişcă preţul activelor:

1. inflaţia
2. deflaţia
3. creşterea dezvoltării economice
4. scăderea dezvoltării economice

	DEZVOLTARE	INFLAȚIE
ÎN CREȘTERE: ↑	Creștere economică mai mare decât cea anticipată	Inflație mai ridicată decât cea anticipată
ÎN SCĂDERE: ↓	Creștere economică mai mică decât cea anticipată	Inflație mai redusă decât cea anticipată

Perspectiva lui Ray se reduce la doar patru medii diferite posibile sau anotimpuri economice care vor determina în cele din urmă dacă investiţiile (preţurile activelor) cresc sau scad. (Cu excepţia faptului că, spre deosebire de natură, nu există o ordine predeterminată în care vor apărea anotimpurile.) Acestea sunt:

1. inflaţie mai mare decât cea anticipată (preţuri în creştere).

2. inflaţie mai scăzută decât cea anticipată (sau deflaţie).

3. creştere economică mai mare decât cea anticipată, şi

4. creştere economică mai redusă decât cea anticipată.

Când te uiţi la preţul unei acţiuni (sau obligaţiuni) astăzi, preţul încorporează deja ceea ce noi, (piaţa), „aşteptăm" de la viitor. „Tony, există o imagine efectivă a viitorului atunci când te uiţi la preţuri astăzi", mi-a spus Ray. Cu alte cuvinte, preţul acţiunilor Apple de astăzi încorporează *aşteptările* investitorilor care cred că această companie va continua să se dezvolte într-un anumit ritm. Acesta este motivul pentru care este posibil să fi auzit că preţul unor acţiuni va scădea atunci când o companie spune că dezvoltarea sa viitoare (câştigurile) va fi mai mică decât se aştepta iniţial.

„*Surprizele* sunt cele care vor determina în cele din urmă ce clasă de active va evolua bine. Dacă avem o surpriză cu o creştere realmente bună, asta ar fi foarte bine pentru acţiuni şi nu prea grozav pentru obligaţiuni. Pentru obligaţiuni, dacă avem o scădere surpriză a inflaţiei, aceasta ar fi bună pentru obligaţiuni".

Dacă există doar patru potenţiale medii sau anotimpuri economice, Ray spune că ar trebui să ai 25% din *riscul* tău în fiecare din aceste patru categorii. El explică: „Eu ştiu că există medii bune şi medii proaste pentru toate clasele de active. Şi ştiu că pe durata unei vieţi omeneşti, va exista un mediu dezastruos pentru una dintre aceste clase de active. Asta a rămas valabil pe parcursul istoriei".

Acesta este motivul pentru care îşi numeşte

abordarea „Orice vreme”: pentru că există patru anotimpuri posibile în lumea financiară şi nimeni nu ştie efectiv care dintre ele urmează. Cu această abordare, toate anotimpurile, toate cadranele sunt acoperite tot timpul, astfel încât tu eşti constant protejat Ray detaliază: „Îmi imaginez patru portofolii, fiecare cuprinzând o cantitate egală de risc. Asta înseamnă că nu aş avea o expunere la vreun mediu anumit”. Cât de tare este lucrul acesta? Nu încercăm să prezicem viitorul, pentru că nimeni nu ştie ce ne rezervă viitorul. Ceea ce ştim este că există doar patru potenţiale anotimpuri cu care ne vom confrunta cu toţii. Utilizând această strategie de investiţii, noi putem să ştim că suntem protejaţi – nu ne limităm la speranţe – şi că investiţiile noastre sunt la adăpost şi că vor evolua bine indiferent ce anotimp va apărea în calea noastră.

Bob Prince, co-directorul şef de investiţii de la Bridgewater, descrie unicitatea abordării pentru „Orice vreme”: „Astăzi putem structura un portofoliu care se va descurca bine în 2022, chiar dacă ne este imposibil să ştim cum va arăta lumea în 2022”.

Pe cuvânt, am stat acolo cu gura căscată pentru că nimeni nu mi-a descris vreodată o soluţie atât de simplă şi de elegantă. Este perfect rezonabil să ai investiţii, împărţite în mod egal după risc, care să evolueze bine în toate anotimpurile, dar *felul* în care realizezi efectiv asta este cheia comorii.

„Deci cunoaştem cele patru anotimpuri potenţiale, dar ce tip de investiţie va evolua bine în fiecare dintre aceste contexte?” Ray a răspuns catalogându-le în fiecare anotimp. Mai jos găsim un grafic care face lucrurile mai uşor de examinat vizual.

	DEZVOLTARE	INFLAȚIE
ÎN CREȘTERE: ↑	Acțiuni Obligațiuni corporative Mărfuri/Aur	Mărfuri/Aur Obligațiuni Conectate la Inflație (TIPS)
ÎN SCĂDERE: ↓	Obligațiuni ale Trezoreriei Obligațiuni Conectate la Inflație (TIPS)	Obligațiuni ale Trezoreriei Acțiuni

Ne mai rămâne una

La suprafaţă, alocarea de active poate să pară uneori complexă, chiar şi atunci când înţelegi principiile pe care le-a prezentat Ray. Dar există un lucru pe care îl ştiu sigur: complexitatea este inamicul execuţiei. Dacă noi ne vom strădui *efectiv* să urmăm cu stricteţe acest proces şi să obţinem recompensele, trebuia să găsesc o cale să fac aceste sfaturi *chiar* mai simple de atât.

Aşa că i-am zis lui Ray: „Ce ne-ai împărtăşit nouă aici este nepreţuit. Un mod complet diferit de a privi alocarea de active. Până acum, noi ştiam cu toţii că alocarea de active este una dintre cele mai importante chei pentru toate investiţiile de succes. Dar pentru investitorul de rând – şi chiar pentru investitorul sofisticat – provocarea stă în cum să iei aceste principii şi să le traduci într-un portofoliu real care are cele mai eficiente procentaje pentru fiecare clasă de active. Pentru nouăzeci şi nouă la sută dintre noi, ar fi prea complex de elucidat. Aşa că ne-ai face un dar uriaş dacă ai putea să împărtăşeşti procentele specifice pe care oamenii să le investească în fiecare clasă de active astfel încât riscul lor să fie împărţit în mod egal între anotimpuri!”

Ray m-a privit şi puteam să văd rotiţele punându-se în mişcare. „Tony, în realitate nu este chiar atât de

simplu”. Ray mi-a explicat că în strategia sa pentru „Orice vreme”, ei utilizau instrumente de investiţii foarte sofisticate şi că utilizau de asemenea mijloace de influenţare a profilui pentru a maximiza rentabilităţile.

Am înţeles la ce se referea Ray, aşa că i-am cerut o versiune mai simplificată: „Poţi să-mi dai procentele pe care omul de rând le poate utiliza, fără niciun mijloc de influenţare, pentru a obţine cele mai bune profituri cu cel mai mic risc? Înţeleg că nu va fi alocarea ta absolut perfectă a activelor pentru că te pun într-o situaţie dificilă de a o crea aici şi acum. Dar Ray, cea mai bună aproximare a ta va fi cu siguranţă mai bună decât cel mai bun plan pe care l-ar face majoritatea oamenilor. Ai putea să oferi o versiune a portofoliului pentru «Orice vreme» pe care cititorii să o poată executa pe cont propriu sau cu ajutorul unui consultant fiduciar?”

Ray a acceptat foarte puţini investitori în ultimii zece ani şi ultima oară când a făcut-o, trebuia să fii un investitor instituţional cu 5 miliarde de dolari în active investibile şi investiţia ta iniţială trebuia să fie de minimum 100 de milioane de dolari doar pentru a primi consilierea lui Ray. Asta te va ajuta să înţelegi cât de mare era favoarea pe care i-o ceream. Dar eu ştiu cât de mult îi pasă de investitorii mici. E limpede că nu şi-a uitat rădăcinile, faptul că a reuşit prin forţe proprii pornind dintr-un mediu sărac din Queens, New York.

„Ray, eu ştiu că tu ai o inimă mare care vrea să ajute, aşa că hai să le oferim oamenilor o reţetă a succesului. În prezent nu mai accepţi banii oamenilor, chiar dacă au averi de cinci miliarde de dolari. Ajută-ţi fraţii şi surorile!” am zis eu cu un zâmbet larg.

Şi apoi s-a întâmplat ceva magic.

Am privit în ochii lui Ray şi pe chip i-a apărut un zâmbet. „În regulă, Tony. N-o să fie exact sau perfect, dar

dă-mi voie să-ţi ofer un model de portofoliu pe care l-ar putea implementa omul de rând". Şi atunci el a început să dezvolte încet succesiunea exactă de acţiuni pentru ceea ce, conform experienţei sale, ne va oferi nouă, amândurora, probabilitatea crescută pentru cel mai mare profit în orice mediu de piaţă, atâta timp cât trăim, cu cel mai mic grad de risc.

Bătăi de tobe, vă rog

Urmează să vezi alocarea de active exactă creată de omul pe care mulţi îl consideră cel mai bun administrator de active de pe suprafaţa planetei. Un om care a reuşit prin forţe proprii, care a început de la zero şi a ajuns la o avere netă de peste 14 miliarde de dolari şi care gestionează 160 miliarde de dolari pe an, realizând profituri anuale de 21% pentru investitorii săi (înainte de scăderea comisioanelor). Nu ne împărtăşeşte aici doar de ce tip de investiţii ai nevoie pentru a câştiga, ci şi procentul pentru fiecare clasă de active! De fapt, dacă arunci o privire online, numeroase persoane au încercat să reproducă o versiune a acesteia bazându-se pe interviurile anterioare ale lui Ray. De fapt, există o categorie întreagă de noi produse de investiţii numite acum „Risk Parity", bazate pe inovaţiile lui Ray. Numeroase fonduri şi strategii declară că s-au „inspirat" din strategia lui Ray, dar nimeni nu a primit alocarea specifică cum ne-a oferit-o Ray aici. Multe dintre imitaţii scăzuseră chiar şi cu 30% sau mai mult în 2008. Mai degrabă „pentru anumite tipuri de vreme" decât „pentru orice tip de vreme", dacă mă întrebi pe mine. Un Rolex fals nu va fi niciodată un Rolex. (O notă rapidă: strategia de mai jos *nu* este aceeaşi cu strategia lui Ray pentru „Orice vreme", bineînţeles. După cum ne-a spus, fondul lui utilizează investiţii mai sofisticate şi utilizează de asemenea pârghii de influenţare. Dar principiile centrale sunt aceleaşi şi procentele specifice

sunt elaborate direct de Ray şi de nimeni altcineva, aşa că hai să numim acest portofoliu de aici înainte portofoliul pentru „Orice anotimp”.)

Spune-mi cifrele

„Deci, spune-mi, Ray, care este procentul pe care l-ai plasa în acţiuni? Ce procent în aur? Şi aşa mai departe”. Cu eleganţă, el a continuat detaliind următoarea diviziune:

În primul rând, a spus el, avem nevoie de 30% în acţiuni (spre exemplu, S & P 500 sau alţi indici pentru o diversificare şi mai mare în cadrul acestui coş). Iniţial, mi s-a părut prea scăzut dar, aminteşte-ţi, acţiunile sunt de trei ori mai riscante decât obligaţiunile. Şi cine sunt eu să pun la îndoială spusele Maestrului Yoda al alocării de active!?

„După aceea, ai nevoie de obligaţiuni guvernamentale pe termen lung. Cincisprezece la sută pe termen intermediar [instrumente ale Trezoreriei cu termene între şapte şi zece ani] şi patruzeci la sută în obligaţiuni pe termen lung [instrumente ale Trezoreriei cu termene între 20 şi 25 de ani]”.

„De ce un procent atât de mare?” am întrebat eu.

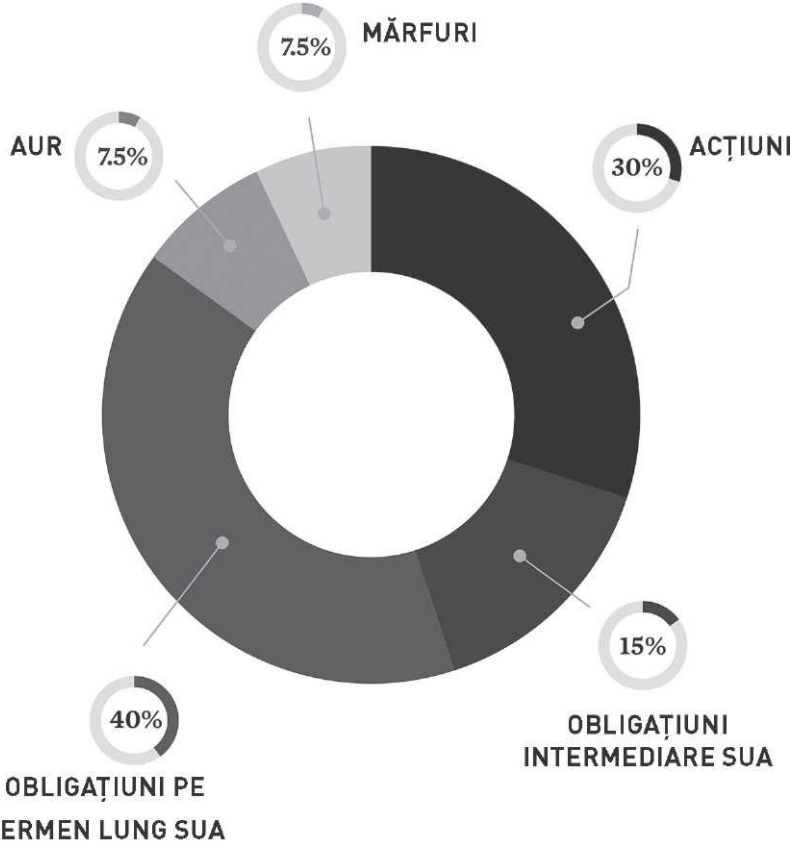
„Pentru că acesta compensează volatilitatea acţiunilor”. Mi-am amintit rapid că importantă era echilibrarea riscului, nu sumele în dolari. Şi, apelând la obligaţiuni pe un termen [cu o durată] mai mare, alocarea aceasta va crea potenţialul unor profituri mai mari.

A finalizat portofoliul cu 7, 5% în aur şi 7, 5% în mărfuri. „Trebuie să ai o fracţiune din acel portofoliu care va evolua bine în perioade de inflaţie accelerată, aşa că este indicat un procent în aur şi în mărfuri. Acestea au o volatilitate ridicată. Pentru că există medii în care inflaţia rapidă poate afecta negativ atât acţiunile, cât şi obligaţiunile”.

În ultimul rând, portofoliul trebuie să fie reechilibrat.

Cu alte cuvinte, atunci când un segment evoluează bine, trebuie să vinzi o parte şi să faci o realocare pentru a reveni la alocarea iniţială. Asta ar trebui făcut cel puţin anual şi, dacă se face cum trebuie, îţi poate creşte efectiv eficienţa fiscală.

Aceasta este, în parte, motivul pentru care recomand ca implementarea şi gestionarea acestui proces crucial şi continuu să fie realizate de un consultant fiduciar.



Recunoştinţă *t a*

Uau! Iat-o, negru pe alb! Ray ne oferise, cu măiestrie şi bunăvoinţă, o reţetă care urma să revoluţioneze jocul şi să influenţeze vieţile a milioane de americani. Înţelegi

nivelul de generozitate pe care acest om ni l-a arătat nouă în ziua aceea minunată? Darurile făcute din inimă sunt esenţa personalităţii lui Ray. Acesta fiind motivul pentru care nu am fost câtuşi de puţin surprins să aflu mai târziu că el şi soţia lui, Barbara, au semnat Giving Pledge – un angajament luat de cei mai bogaţi oameni din lume, de la Bill Gates la Warren Buffett, de a-şi dona majoritatea averii prin filantropie.

Acum ţi-am atras atenţia?

M M

Când propria mea echipă de investiţii mi-a arătat cifrele performanţei testate retroactiv ale acestui portofoliu pentru „Orice anotimp", am fost înmărmurit. Nu voi uita niciodată asta. Stăteam cu soţia mea la cină şi am primit un mesaj text de la consultantul meu personal, Ajay Gupta, în care scria: „Ai văzut e-mailul cu cifrele testate retroactiv pentru portofoliul pe care ţi l-a împărtăşit Ray Dalio? Incredibil!" De obicei, Ajay nu-mi dă mesaje noaptea, aşa că mi-am dat seama că abia aştepta să împărtăşească. Imediat după ce s-a încheiat cina noastră, mi-am luat telefonul şi am deschis e-mailul…

CAPITOLUL 5.2

Este momentul să prosperi: Profituri rezistente la furtună şi rezultate de neegalat

„Dacă nicio greşeală nu ai făcut şi cu toate acestea pierzi… un joc diferit să joci ar trebui". – YODA

Cunoşti pomul după roadă

Putem afirma categoric că în ultimii peste 80 de ani, am trecut prin fiecare anotimp economic posibil şi prin mai multe surprize, de la Marea Criză la Marea Recesiune şi tot ce a fost cuprins între ele. Deci, ce rezultate a obţinut portofoliul pentru „Orice anotimp"? Aşa cum am menţionat deja, l-am dus unei echipe de analişti pentru a fi testat extensiv, mergând în urmă tocmai până în 1925!

Rezultatele au uluit pe toată lumea.

Noi am văzut deja în capitolul anterior cum s-a descurcat abordarea pentru „Orice anotimp” de-a lungul a 40 de ani, aşa că hai să săpăm ceva mai adânc. Dar hai să aruncăm o privire la felul în care s-a comportat în timpul „perioadei moderne”, cum o numesc eu – cei 30 de ani dintre 1984 şi 2013. Portofoliul a fost solid ca o stâncă: 65

65 Asta presupune că portofoliul a fost reechilibrat anual. Performanţele anterioare nu garantează rezultatele viitoare. În schimb, aşa cum am menţionat anterior, îţi ofer aici datele istorice pentru a discuta şi ilustra principiile de bază. (Af.a.)

— Puţin sub 10% (mai exact 9, 72%, fără comisioane) profit anualizat mediu. (Este important să observi că acesta este profitul efectiv, nu un profit mediu umflat.)

— Ai fi făcut bani în ceva mai mult de 86% din timp. Asta înseamnă doar patru ani pe scădere /negativi. Pierderea medie a fost de doar 1, 9% şi una din cele patru pierderi a fost de doar 0, 03% (practic, un an în care nici nu ai câştigat, nici nu ai pierdut) – aşa că, în realitate, tu ai fi pierdut bani doar în trei ani din 30.

— Cel mai rău an pe pierdere a fost – 3, 93%, în 2008 (când S & P 500 a scăzut cu 37%!).

— Alertă pentru investitorii tocilari! Deviaţia standard a fost de doar 7, 63%. (Asta însemnând un risc extrem de scăzut şi volatilitate scăzută.)

De ce am ales noi perioada modernă începând din 1984? Cadrul acesta temporal marchează începutul planului 401 (k), când fiecare american a devenit investitor şi bursa de valori nu le-a mai aparţinut doar celor sofisticaţi. Pentru perspectivă, cu 30 de ani în urmă nu exista niciun World Wide Web. Ce naiba, primele telefoane celulare „portabile” de mână au apărut în 1984. Telefonul Motorola Dyna Tac era o cărămidă bej care costa aproape

4.000 de dolari. Doar abonamentul te costa 50 de dolari pe lună şi 50 de cenţi pe minut, dar puteai să vorbeşti doar 30 de minute înainte să-ţi moară bateria. Ştiu asta pentru că sunt suficient de bătrân pentru a fi fost unul din primii proprietari mândri ai acestui telefon.

Dar hai să nu subliniem doar aspectele pozitive. Hai să privim la felul în care portofoliul a rezistat în cele mai rele perioade: iernile economice. Această analiză este ceea ce domeniul numeşte testare sub stres.

Dacă priveşti la ceea ce eu numesc „perioada istorică", din 1939 până în 2013 (75 de ani), ia în considerare aceste statistici şocante. (Te rog să observi că pentru a ne putea întoarce şi mai mult în timp, a trebuit să utilizăm „indici" diferiţi pentru a reprezenta alocarea de active pentru că anumiţi indici nu existau înainte de 1983. Vezi finalul capitolului pentru o explicaţie integrală a metodologiei utilizate.)

S & P VERSUS PORTOFOLIUL PENTRU ORICE ANOTIMP (O ISTORIE DE 75 DE ANI)

(S & P)	„ORICE ANOTIMP".
În 75 de ani, S & P-ul a pierdut bani de 18 ori.	În aceeaşi perioadă de timp, portofoliul pentru „Orice anotimp" a pierdut bani doar de zece ori (puţin mai mult de o dată pe deceniu, în medie).
Cea mai mare pierdere singulară a sa a fost de – 43, 3%.	Cea mai mare pierdere singulară a sa a fost de doar – 3, 93%.
Pierderea medie a fost de – 11, 40%.	Pierderea medie a fost

	de numai – 1, 63%.

— Include dividendul reinvestit.

** Doi din cei zece ani de pierdere au fost de doar O.03% (în principiu, ani în care nici n-ai câştigat, nici n-ai pierdut; astfel, dintr-o perspectivă practică, au fost doar 8 ani de pierderi într-un palmares de 75 de ani.

Hai să ne întoarcem şi mai mult în trecut, tocmai în 1927, ceea ce include cel mai rău deceniu din istoria noastră economică, Marea Criză.

S & P VS. PORTOFOLIUL PENTRU „ORICE ANOTIMP”.

(DIN 1928)

(S & P)	„ORICE ANOTIMP”.
În 87 de ani (inclusiv 2013) S & P a pierdut bani de 24 de ori (aproximativ 27% din timp).	Portofoliul pentru „Orice anotimp” a pierdut bani doar de 14 ori pe durata aceleiaşi perioade (ceea ce înseamnă 73 de ani de rentabilităţi pozitive).
În mijlocul crizei, cei patru ani consecutivi pe pierdere (1929 – 1932) S & P-ul a pierdut 64, 40%.	Pe durata aceleiaşi perioade de patru ani, 1929 – 1932, portofoliul pentru „Orice anotimp” a avut o pierdere totală de 20, 55% (cu 59% mai bună decât cea a S & P).
Pierderea medie a fost de 13.66%.	Pierderea medie a fost de doar 3, 65%.

* include dividendul reinvestit

Dacă o casă este considerată rezistentă la furtuni, singura modalitate de a afla cu certitudine că aşa stau lucrurile este ca ea să treacă proba timpului şi să reziste

celor mai rele furtuni. Mai jos ai un grafic care arată cele mai rele şapte scăderi începând din 1935. După cum vei vedea, portofoliul pentru „Orice anotimp” a fost, de fapt, pe creştere în două din acele şapte „ierni” financiare! Şi pierderile pe care le-a încasat au fost relativ mici în comparaţie cu bursa de valori a Statelor Unite. Asta că tot am vorbit despre cum să reuşeşti să câştigi contra curentului. În timp ce iarna îi învingea pe toţi, portofoliul acesta ţi-ar fi permis să-ţi petreci iarna făcând schi sau snowboarding şi bucurându-te de ciocolată fierbinte!

CELE MAI RELE SCĂDERI ÎNCEPÂND CU 1935

ANUL	(S & P) *	„ORICE ANOTIMP”.
1937	— 35, 03%	— 9,00%
1941	— 11, 59%	— 1, 69%
1973	— 14, 69%	3, 67%
1974	— 26, 47%	— 1, 16%
2001	— 11, 89%	— 1, 91%
2002	— 22, 10%	7, 87%
2008	— 37%	— 3, 93%

* include dividendul reinvestit

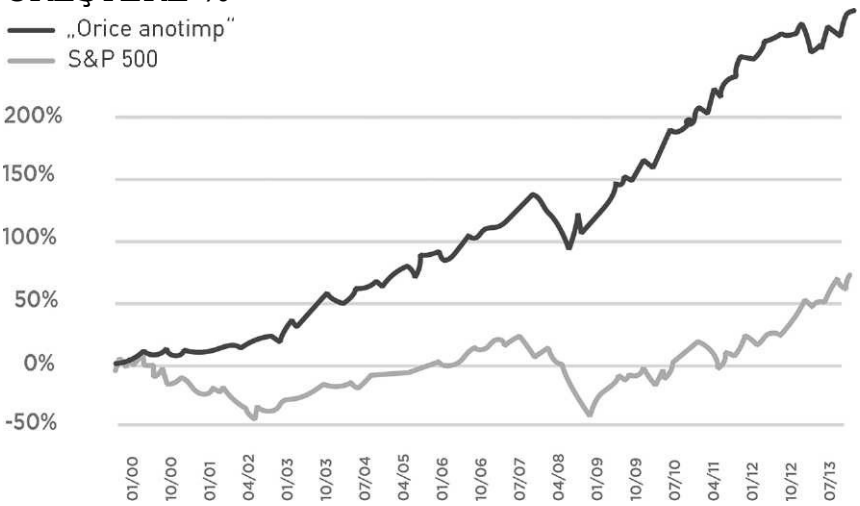
Sursa: Jemstep

Dacă te uiţi la felul în care s-ar fi descurcat portofoliul pentru „Orice anotimp” comparativ cu piaţa în anii mai recenţi, diferenţa este şi mai mare! De la 1 ianuarie 2000 până pe 31 martie 2014, portofoliul pentru „Orice anotimp” a spulberat profiturile pieţei (S & P 500).

În acest cadru temporal, am îndurat tot felul de lucruri pe care Ray le numeşte „surprize”: crahul tehnologic, criza creditului, criza europeană a datoriilor şi cea mai mare scădere anuală a preţului aurului (a scăzut cu 28% în 2013)

În mai mult de un deceniu. Acest cadru temporal include ceea ce experţii numesc deceniul pierdut, în care S & P 500 a stagnat timp de zece ani, de la începutul lui 2000 şi până la finele lui 2009. Priveşte la diferenţa din felul în care a evoluat proiectul său:

CREŞTERE %



Fă-le scrum

Este fascinant şi foarte trist că, în vremurile în care trăim, mass-media salivează să doboare pe oricine este considerat „cel mai bun din clasă”. Cultura pare să-i urce pe un piedestal al perfecţiunii doar în speranţa că se vor prăbuşi. Indiferent că este vorba de un atlet, un CEO sau un administrator financiar, orice mişcare greşită sau orice fisură uşoară în armură sunt exploatate la maximum. Sunt ucişi cu pietre în piaţa publică a televiziunii şi Internetului.

Mi s-a părut şocant că având peste 30 de ani de

rezultate excepţionale, strategia pentru „Orice anotimp” a lui Ray a avut parte de critici intense atunci când a scăzut cu 4% în 2013. Un procent enorm de 4%. Nu lovitura enormă de 37% pe care a încasat-o S & P-ul cu doar câţiva ani mai devreme. Nu uita, dacă ne bazăm pe evenimentele trecute, abordarea pentru „Orice anotimp” va suferi şi pierderi, dar obiectivul este minimizarea acelor scăderi dramatice. Hai să fim sinceri: ai putea să cumperi participaţie la acest portofoliu şi să vezi o pierdere din primul an. Portofoliul acesta nu este gândit să aibă performanţe extraordinar de bune. Este o abordare pe termen lung pentru cea mai lină călătorie cu putinţă. Ar fi o greşeală să o judeci prin prisma unui anumit an, ci mai curând trebuie să-i evaluăm rezultatele de ansamblu pe termen lung – ca în cazul oricărei alte oportunităţi de investiţii. La momentul la care scriu aceste rânduri (la mijlocul lui 2014), presa a revenit în tabăra lui Ray, din moment ce fondul său pentru „Orice anotimp” a crescut cu 11% pe parcursul lunii iunie.

Imaginează-ţi, toată această atenţie a presei pentru o pierdere de 4%? Fără să mai punem la socoteală că pe parcursul ultimilor cinci ani, între 2009 şi 2013, „Orice anotimp” a obţinut în medie un procent de 11% pe an, punând la socoteală chiar şi acel unic an în scădere! Dar faptul că a pierdut chiar şi o sumă mică atunci când piaţa era în creştere şi că a avut parte de foarte multă atenţie din partea presei arată faptul că rezultatele sale incredibile au devenit previzibile. Din punctul de vedere al presei financiare, eşti pe cât de bun a fost şi ultima ta încercare de „a înscrie”. Ce ridicol. Lăsăm la o parte felul în care clienţii lui Ray s-au bucurat de profituri incredibile an de an, deceniu după deceniu, după cum a spus ziarul *New Yorker* într-un articol din 2011 despre Bridgewater intitulat „Mastering the Machine” („Cum să stăpâneşti

maşinăria”).

„În 2007, Dalio a prezis că boomul imobiliarelor şi creditării se va termina prost. Mai târziu în acelaşi an, el a avertizat Administraţia Bush că multe dintre cele mai mari bănci din lume se aflau în pragul insolvenţei. În 2008, un an dezastruos pentru mulţi dintre rivalii Bridgewater, produsul reprezentativ al firmei, fondul Pure Alpha a crescut în valoare cu 9, 5%, după ce scădem comisioanele. Anul trecut, fondul Pure Alpha a crescut cu 45%, cel mai mare profit din rândul fondurilor speculative mari”.

Ideea este că există un număr de experţi care vor critica de pe margine *orice* strategie ai pune în practică. Pentru a relua citatul meu favorit din dr. David Babbel: „Ei n-au decât să critice; noi dormim liniştiţi”.

Întrebări bune

Când vine vorba de abordarea pentru „Orice anotimp”, cea mai mare întrebare a bloggerilor este: Ce se întâmplă când ratele dobânzilor cresc? Nu se vor deprecia obligaţiunile guvernului şi nu vor provoca o pierdere pentru portofoliu din cauza procentului mare alocat obligaţiunilor?

Este o întrebare cinstită, dar merită mai mult decât un slogan atractiv din partea unui diletant. În primul rând, aminteşte-ţi că dacă ai o alocare mare pentru obligaţiuni, pariul nu este făcut doar pe obligaţiuni. Acest portofoliu îţi distribuie riscul între cele patru anotimpuri economice potenţiale.

Ray ne-a arătat că ideea nu este să faci planuri doar pentru un anumit anotimp sau să susţii că ştii ce anotimp urmează. Aminteşte-ţi, surprizele sunt cele care îi vor prinde pe majoritatea cu garda jos.

De fapt, mulţi au încercat să facă prozelitism şi să prezică următorul anotimp, pretinzând că ratele dobânzilor urmează să crească rapid. La urma urmei, ne aflăm la

minimele istorice. Totuşi, Michael O'Higgins, autorul celebrei cărţi *Beating the Dow* (*Cum să învingi indicele Dow*), spune că s-ar putea ca lumea să fie nevoită să aştepte o grămadă de timp înainte să existe vreo creştere semnificativă a ratelor dobânzilor, din moment ce Sistemul Federal de Rezerve a forţat în trecut ratele dobânzilor să se menţină scăzute pe perioade lungi de timp pentru a menţine costurile creditelor scăzute: „Pentru numărul mare de investitori care cred că ratele dobânzilor vor creşte inevitabil anul viitor (2014), amintiţi-vă că Sistemul Federal de Rezerve al Statelor Unite a menţinut ratele (pe intervale) lungi sub 3% timp de 22 de ani, din 1934 până în 1956".

Sistemul Federal de Rezerve a menţinut ratele la valori mici din 2008, aşa că cine ştie cât de mult timp vor rămâne scăzute. Nimeni nu îţi poate spune cu certitudine. La începutul lui 2014, când toată lumea se aştepta ca ratele să crească, ele au scăzut încă o dată şi au generat o creştere neaşteptată a preţurilor obligaţiunilor SUA. (Nu uita, pe măsură ce ratele dobânzilor scad, preţurile obligaţiunilor cresc.)

Cum a evoluat portofoliul „Orice anotimp" pe o piaţă cu rate ale dobânzilor în creştere?

Unul din exerciţiile edificatoare este să priveşti înapoi în trecut la ceea ce s-a întâmplat cu portofoliul pentru „Orice Anotimp" pe durata unui anotimp în care ratele dobânzilor au urcat ca un balon cu aer cald. După ce ratele dobânzilor au scăzut vreme de mai multe decenii, anii 1970 au adus o inflaţie rapidă. În pofida unor rate ale dobânzilor care creşteau cu o viteză fulgerătoare, portofoliul pentru „Orice Anotimp" a avut un singur an pe pierdere în anii 1970 şi a avut un profit anualizat de 9, 68% în timpul deceniului respectiv. Asta include

traversarea celor două scăderi succesive din 1973 şi 1974, când S & P a pierdut 14, 31% şi apoi o altă pierdere de 25, 90%, ajungând la o pierdere cumulată de
40, 21%.

Aşa că hai să nu lăsăm comentatorii să ne convingă că ştiu ce anotimp urmează. Dar hai să ne pregătim sigur pentru toate anotimpurile şi seriile de surprize care se află înaintea noastră.

Să fim realişti *a*

Un avantaj ultim şi crucial al portofoliului pentru „Orice Anotimp" are un element mult mai uman. Mulţi critici subliniază că dacă ai putea rezista la un grad mai mare de risc, ar fi fost posibil să surclasezi această abordare pentru „Orice Anotimp". Şi ar avea dreptate. Dar obiectivul portofoliului pentru „Orice Anotimp" este de a reduce volatilitatea/riscul în timp ce maximizează în continuare câştigurile!

Dacă eşti mai tânăr şi ai un orizont temporal mai lung, sau eşti dispus să suporţi un grad mai mare de risc, ai putea să profiţi în continuare de baza pe care ţi-o oferă portofoliul pentru „Orice Anotimp", dar făcând o mică ajustare în raportul acţiuni/obligaţiuni pentru a produce, să sperăm, un profit mai mare. Dar ţine cont de faptul că, adăugând mai multe acţiuni şi scăzând numărul obligaţiunilor, schimbarea aceasta va creşte riscul/volatilitatea şi te va face să pariezi mai mult pe un anotimp anume (în care speri că acţiunile se vor aprecia). În trecut, asta a funcţionat destul de bine. Dacă vizitezi site-ul web Stronghold, poţi să vezi cum, în timp, adăugând mai multe acţiuni, portofoliul ar fi obţinut profituri mai mari, dar ar fi avut de asemenea dezavantaje mai mari în anumiţi ani. Dar iată ceva incredibil de interesant. Când a fost comparată cu un portofoliu echilibrat standard 60%/40% (60% în S & P 500 şi 40% în indicele Barclays

Aggregate Bond), abordarea pentru „Orice Anotimp”, cu o mai mare expunere prin acţiuni, a obţinut cu uşurinţă rezultate mai bune – şi ar fi trebuit ca tu să fi acceptat un risc cu aproape 80% mai mare (deviaţia standard) la portofoliul tradiţional 60/40 pentru a obţine totuşi rezultate uşor mai scăzute în urma abordării pentru „Orice Anotimp”, cu un accent mai mare pe acţiuni.

Dar hai să fim cinstiţi cu noi înşine. Stomacul nostru este mult mai slab decât lăsăm noi să se vadă. Firma de cercetare Dalbar a dezvăluit adevărul despre apetitul nostru pentru risc. Pe o perioadă de 20 de ani, din 31 decembrie 1993 până în 31 decembrie 2013, S & P 500 a realizat un profit anual de 9, 2%, dar investitorul mediu al unui fond mutual a realizat în medie puţin peste 2, 5%, abia depăşind inflaţia.66 Pentru a pune asta în perspectivă, ai fi obţinut un profit mai bun investind în instrumente pe trei luni ale Trezoreriei SUA (care este aproape un echivalent al numerarului) şi ai fi evitat căderile care îţi dădeau stomacul peste cap.

De ce a lăsat investitorul de rând să-i scape atât de mult?

Louis Harvey, preşedintele Dalbar, spune că investitorii „îşi aduc banii pe piaţă şi îi scot de pe piaţă în momentele nepotrivite. Se entuziasmează sau se panichează şi îşi fac rău singuri”.

Unul dintre cele mai şocante exemple este un studiu condus de Fidelity despre performanţa produsului său reprezentativ, fondul mutual

66 Sursa: Richard Bernstein Advisors LLC, Bloomberg, MSCI, Standard & Poor’s, Russell, HFRI, Bofă, Merrill Lynch, Dalbar, FHFA, FRB, FTSE. Profiturile Totale în USD. (N.a.)

Magellan. Fondul a fost condus de Peter Lynch67, o legendă în domeniul investiţiilor, care a livrat un uluitor

profit mediu anual de 29% între 1977 şi 1990. Dar Fidelity a descoperit că, în realitate, investitorul obişnuit al Magellan a pierdut bani!!! Cum Dumnezeu? Fidelity a arătat că atunci când fondul scădea, oamenii vindeau – speriaţi de posibilitatea de a pierde şi mai mult. Iar când fondul era din nou pe creştere, ei dădeau fuga înapoi, precum investitorul risipitor.

Iată cum stau lucrurile: majoritatea oamenilor nu au putut să suporte încă un 2008 fără să-şi vândă o parte sau toate investiţiile.

Este natura umană. Prin urmare, atunci când oamenii vorbesc despre rezultate mai bune, în cea mai mare parte ei se referă la un investitor fictiv; unul cu nervi de oţel şi cu un sertar plin cu medicamente antacid. Un exemplu la subiect: citeam recent Market Watch şi am dat peste un articol de Mark Hulbert. Publicaţia financiară a lui Mark urmăreşte performanţa newsletter-urilor către abonaţi care le spun investitorilor cum anume să tranzacţioneze pe pieţe. Newsletter-ul cu cele mai bune rezultate vreme de 20 de ani crescuse cu 16, 3% anual! Rezultate excepţionale, pentru a nu spune mai mult. Dar odată cu suişurile vin şi coborâşurile majore. După cum ne explică Mark: „Performanţa aceea de nivel înalt poate să-ţi facă stomacul nod, rezultatele sale din timpul crizelor din ultimele trei cicluri ale pieţei – din 2000 – fiind printre cele mai proaste din rândurile concurenţilor săi. De exemplu, pe parcursul anilor ’2007 – 2009, când piaţa a fost în scădere, portofoliul mediu model al serviciului a pierdut aproape două treimi din valoare”. Două treimi?! Asta înseamnă 66%! Îţi poţi imagina cum e să investeşti 100.000 de dolari şi să vezi doar 33.000 de dolari în extrasul tău de cont lunar? Sau 1 milion de dolari din economiile tale de o viaţă redus la doar 333.000 de dolari? Ai fi strâns din dinţi scrâşnind şi l-ai fi păstrat în

continuare?

Când Mark l-a întrebat pe autorul newsletter-ului dacă investitorii ar fi putut într-adevăr să se ţină tare în timpul cursei de montagnes

67 Am avut privilegiul de a-l intervieva pe Peter Lynch pe tema principiilor sale fundamentale de investiţii în timp ce lanţul său de mari succese era în desfăşurare, când a vorbit în programul meu Wealth Mastery, la începutul anilor 1990. (N.a.)

russes, acesta a spus adevărul doar pe jumătate, răspunzând, printr-un e-mail, că abordarea lui nu este pentru investitorul care „se retrage din portofoliul său amplu diversificat cu prima ocazie când apare un motiv de îngrijorare”.

Eu aş zice că o scădere de 66% este mai mult decât „un motiv de îngrijorare”. După cum se exprimă el, ai zice că noi suntem nişte bieţi muritori predispuşi la reacţii exagerate, de parcă aş sări dintr-o maşină în mişcare doar pentru că s-ar aprinde beculeţul de avarie la motor. Aminteşte-ţi, o pierdere de 66% ar necesita câştiguri de aproape 200% doar pentru a recupera pierderea – doar pentru a recupera porţiunea din depozitul tău de economii pe care se poate să-ţi fi petrecut toată viaţa economisind-o!

DACĂ PIERZI	CÂŞTIG NECESAR PENTRU A RECUPERA PIERDEREA
5%	5%
10 &	11%
15%	18%
20%	25%
25%	33%
30%	43%

35%	54%
40%	67%
45%	82%
50%	100%
75%	300%
90%	900%

Fără excepţie, „maeştrii banilor” pe care i-am intervievat pentru această carte sunt obsedaţi să nu-şi piardă banii. Ei înţeleg că atunci când pierzi trebuie să câştigi semnificativ mai mult pentru a reveni de unde ai plecat – pentru a reveni la pragul de rentabilitate.

Dacă suntem cinstiţi cu noi înşine, *realitatea* este că noi toţi luăm decizii emoţionale în legătură cu propriile investiţii. Suntem cu toţii creaturi emoţionale şi chiar şi cei mai buni agenţi de bursă din lume se luptă întotdeauna cu temerile lăuntrice. Acest portofoliu pentru „Orice Anotimp” nu te protejează doar de vreun potenţial mediu, ci şi de tine însuţi!!! Îţi asigură un „eşafodaj emoţional” care să te împiedice să iei decizii proaste. Dacă cel mai rău an al tău în pierdere din ultimii 75 de ani ar fi fost de 3, 93%, care ar fi fost probabilitatea să te fi speriat şi să fi vândut tot? Iar în 2008, când lumea era mistuită, dar portofoliul tău pentru „Orice Anotimp” scăzuse cu doar 3, 93%, în timp ce tot restul lumii părea să se ducă de râpă, cât de liniştit te-ai fi simţit?

Aşa că, poftim! Reţeta pentru „Orice Anotimp” de la master chef-ul Ray Dalio. Şi în loc să aştepţi până ajungi la o avere de 5 miliarde de dolari, obţii accesul aici, în schimbul banilor pe care i-ai investit în această carte! El a simplificat-o, eliminând pârghiile de influenţare şi transformând-o de asemenea într-o abordare mai pasivă

(dat fiind că nu mai încerci să anticipezi piaţa selectând sau prezicând cel mai bine ce urmează să se întâmple). Eşti liber să implementezi singur acest portofoliu dar, dacă o faci, dă-mi voie să adaug câteva avertismente:

— Fondurile de indici cu cost redus sau EFT-urile pe care le alegi vor schimba performanţa. Este esenţial să găseşti cei mai eficienţi şi mai rentabili reprezentanţi pentru fiecare procentaj.

— Portofoliul va trebui monitorizat continuu şi reechilibrat anual.

— Uneori, portofoliul *nu* este eficient sub aspectul impozitelor. Este important să-ţi utilizezi conturile calificate (IRA/401[k]) sau alte structuri eficiente fiscal pentru a-ţi maximiza eficienţa fiscală în mod adecvat. Ai putea utiliza de asemenea o anuitate variabilă cu costuri reduse cum ar fi cele oferite de TIAA-CREF sau de Vanguard. (Totuşi, acestea sunt singurele două asupra cărora experţii par să fie de acord că îşi merită banii.)

„Orice anotimp" + venit pe viaţă

Echipa de la Stronghold (www.strongholdfinancial.com) utilizează în prezent portofoliul pentru „Orice Anotimp" drept una din numeroasele opţiuni disponibile pentru clienţii săi. Unii cititori vor dori să implementeze asta pe cont propriu, în vreme ce altora le va fi mai util dacă apelează la cunoaşterea şi asistenţa unui consultant fiduciar ca Stronghold. Te rog să acţionezi în maniera care te ajută cel mai bine.

Acţionează masiv *a*

Este rândul tău să acţionezi. Dacă ai o strategie mai bună, care s-a dovedit eficientă în minimizarea expunerii şi în maximizarea beneficiilor, poate că ar trebui să gestionezi propriul fond speculativ. Tu eşti acum înarmat cu informaţiile care să te ajute să faci asta pe cont propriu

sau, dacă vrei, poţi angaja un consultant fiduciar care să le implementeze şi să le monitorizeze în numele tău ca parte a unui plan cuprinzător.

Dacă vrei să-ţi creezi propriul plan personal în mai puţin de cinci minute, accesează site-ul web (www.strongholdfinancial.com) ca să vezi cum se compară actuala ta abordare a portofoliului cu o varietate de strategii, inclusiv abordarea pentru „Orice Anotimp" oferită aici.

Hai să-ţi luăm brokerul la un test drive *a*

Analiza gratuită a Stronghold îţi dă posibilitatea să „te uiţi sub capotă" şi să afli câte comisioane plăteşti *în realitate* şi ce rezultate au, *de fapt*, investiţiile tale actuale. Îţi va sublinia de asemenea cât de mult risc îţi asumi în prezent şi de asemenea rezultatele tale reale de pe parcursul ultimilor 15 ani, când am avut parte de două scăderi de aproape 50% (2000 – 2002 şi 2008 – 2009)!

Dacă alegi să acţionezi, îţi poţi transfera conturile online şi poţi începe procesul astăzi. Dacă nu, vei avea pe gratis toate informaţiile de care ai nevoie.

Cum rămâne cu planul meu 401 (k)?

Abordarea pentru „Orice Anotimp" poate fi implementată în actualul tău plan 401 (k), atât timp cât există opţiuni disponibile de fonduri care reprezintă investiţiile recomandate. Poţi face asta pe cont propriu sau cu ajutorul unui consultant. Dacă utilizezi Stronghold, acesta îţi va conecta automat contul 401 (k) la planul tău general şi se va asigura că portofoliul 401 (k) este configurat adecvat. Din nou, America's Best 40 lk îţi poate oferi de asemenea o strategie pentru „Orice Anotimp".

Venitul este rezultatul

Pfiu! Uau, am acoperit o grămadă de teren în aceste ultime două capitole. Dar cred că îţi dai seama deja care este motivul. Ţii în mână un plan de investiţii cu un

palmares de profituri „line” fără pereche! îl poţi implementa în câteva minute şi nu mai trebuie să trăieşti cu grija suişurilor şi coborâşurilor pieţei. Desigur, nimeni nu ştie ce ne rezervă viitorul, dar, dacă judecăm după evenimentele trecute, făcând asta, te vei fi organizat pentru rezultate bune şi vei fi protejat în orice mediu.

Aşa că acum hai să revenim la metafora noastră a „Everestului personal” în materie de investiţii. Utilizând strategia pentru „Orice Anotimp”, ai cele mai mari şanse de a avea o ascensiune lină şi stabilă spre vârf. Da, vor exista surprize, dar vei fi pregătit pentru a reuşi pe termen lung. Acum, aminteşte-ţi, după ce ai mărit valoarea investiţiilor tale până la o masă critică unde ai suficient pentru a fi liber financiar, va trebui ca în cele din urmă să-ţi transformi depozitul de economii (acele investiţii) într-un flux garantat de venit – propriul tău plan de venituri pentru toată viaţa. Un cec de salariu pe viaţă fără să fie nevoie să mai munceşti vreodată. Acesta este în cele din urmă sursa libertăţii financiare. Hai să dăm pagina acum şi să aflăm de ce „Orice Anotimp” + Venitul pe Viaţă = Libertate Financiară Reală”. Hai să aflăm cum să creăm un venit pe viaţă!

CUM REUŞEŞTE EL?

Cum reuşeşte Ray Dalio să obţină în continuare rezultate atât de extraordinare în mod constant? El a învăţat că această economie gigantică este o mare maşinărie şi că toate sunt legate împreună într-o anumită măsură. Uneori este evident, dar de multe ori nu. El poate să se uite la această maşinărie şi să descopere tipare predictibile de care poate profita. De fapt, apogeul descoperirilor sale despre maşinăria economică este comprimat într-o înregistrare video genială de 30 de minute care, după părerea mea, ar trebui vizionată obligatoriu de toţi americanii! Ray a hotărât să realizeze

clipul video doar ca să aibă un impact asupra societăţii şi să contribuie la demistificarea economiei care face ca lumea noastră să se menţină în mişcare. Fă-ţi timp să-l urmăreşti şi o să te bucuri că ai făcut-o: www.economicprinciples.org.

CUM AM CALCULAT NOI PROFITURILE?

Pentru a asigura exactitatea şi credibilitatea obţinute de portofoliul pentru „Orice Anotimp" oferit aici, o echipă de analişti a testat acest portofoliu utilizând rentabilităţile istorice ale fondurilor de indici cu costuri reduse, amplu diversificate, acolo unde a fost posibil. De ce este asta important pentru tine? Utilizând date de la un fond real, şi nu date de teoretice de la un indice imaginat, toate profiturile enumerate în acest capitol includ în întregime comisioanele fondurilor şi orice erori de urmărire prezente în fondurile subiacente. Asta are beneficiul de a-ţi prezenta profituri istorice realiste pentru portofoliul pentru „Orice Anotimp" (spre deosebire de profiturile teoretice care sunt utilizate uneori în testarea retroactivă). Asta garantează că pachetele de investiţii şi cifrele utilizate în testarea reatroactivă a acestui portofoliu au fost şi sunt accesibile omului de rând şi nu sunt accesibile doar instituţiilor de mai multe miliarde de dolari de pe Wall Street. Unde nu au putut să utilizeze date de la fonduri de indici reale pentru că fondurile nu existau la acel moment, au utilizat date larg diversificate din indici pentru fiecare clasă de active şi au ajustat profiturile pentru comisioanele fondurilor. Notează că au utilizat reechilibrarea anuală în calcule şi au presupus că investiţiile se găsesc într-un cont fără impozite, fără costuri de tranzacţionare. La final, aş vrea să le mulţumesc lui Cliff Schoeman, Simon Roy şi întregii echipe Jemstep pentru analiza lor în profunzime şi pentru coordonarea cu Ajay Gupta de la Stronghold Wealth Management în acest demers. (Performanţele din trecut nu

garantează rezultatele viitoare.)

CAPITOLUL 5.3

Libertate: Crearea propriului plan de venituri pe viaţă

„Un flux de venit pe viaţă este cheia pentru o viaţă fericită la pensie”. – *TIME*, 30 iulie 2012

„Am suficienţi bani pentru a mă pensiona confortabil pentru tot restul vieţii. Problema e că trebuie să mor săptămâna viitoare”. – ANONIM

În 1952, Edmund Hillary a condus prima expediţie care a reuşit să escaladeze muntele Everest, un lucru considerat cândva imposibil. Regina Angliei l-a ridicat imediat la rangul de cavaler, numindu-l, pentru uluitoarea sa ascensiune, „Sir” Edmund Hillary.

În ciuda realizării sale, mulţi cred că este posibil ca Sir Edmund Hillary să nu fi fost primul care a ajuns în vârful Everestului. De fapt, posibilitatea ca George Mallory să fi fost prima persoană care a ajuns pe vârf cu aproape 30 de ani mai devreme este larg răspândită!

Deci, dacă George Mallory a ajuns pe vârful muntelui Everest în 1924, de ce a avut Edmund Hillary parte de toată faima – inclusiv faptul de a fi fost ridicat la rangul de cavaler de către regină?

Pentru că Edmund Hillary nu doar că a ajuns pe vârf, ci a reuşit să şi coboare muntele *după aceea*. George Mallory nu a fost atât de norocos. Aşa cum s-a întâmplat cu marea majoritate a celor care au murit pe Everest, coborârea a fost cea care li s-a dovedit fatală.

Pentru ce să investeşti, mai exact?

Eu îi întreb frecvent pe oameni: „Pentru ce investeşti tu?”

Răspunsurile sunt variate şi diverse:

„Profituri”.

„Dezvoltare”.

„Active”.

„Amuzament”.

Rareori aud răspunsul care contează cel mai mult: *Venituri*!!!

Cu toţii avem nevoie de un venit pe care ne putem baza. Un flux constant de numerar care intră în contul tău în fiecare lună, fără excepţie, cu precizie nemţească. Îţi poţi imagina să nu-ţi mai faci niciodată griji cum îţi vei plăti facturile sau că ţi se vor termina banii? Sau să ai bucuria şi libertatea de a călători fără absolut nicio grijă? Fără să trebuiască să te preocupi că îţi vei deschide extrasele de cont şi că te vei ruga ca piaţa să reziste? Să ai liniştea sufletească de a dona cu generozitate bisericii tale sau societăţii locale de caritate şi să nu te întrebi dacă vei mai avea posibilitatea de a mai face asta? Ştim cu toţii la nivel intuitiv: *venitul înseamnă libertate*!

Strigă asta din vârful dealurilor, ca Mel Gibson în filmul *Braveheart*: „Venitul înseamnă libertate!!!”

Iar *absenţa* venitului înseamnă stres. Absenţa venitului înseamnă greutăţi. Absenţa venitului nu este un rezultat acceptabil pentru tine sau familia ta. Fă din asta proclamaţia ta.

Dr. Jeffrey Brown, expert în pensionare şi consilier la Casa Albă, a spus-o cel mai bine într-un recent articol *Forbes*: „Venitul este rezultatul care contează cel mai mult pentru siguranţa perioadei de pensionare”.

Cei înstăriţi ştiu că valoarea propriilor active (acţiuni, obligaţiuni, aur şi aşa mai departe) va fluctua mereu. Dar nu poţi „cheltui” activele. Singurii pe care îi poţi cheltui sunt banii. Anul 2008 a fost un moment în care aveai o mulţime de oameni care deţineau active (imobiliare, mai ales) al căror preţ se prăbuşea şi nu puteau să vândă. Ei erau „bogaţi” în active, dar „săraci” în bani. Ecuaţia aceasta te duce adeseori în faliment. Aminteşte-ţi mereu

că obiectivul este venitul.

Până la finalul acestei secţiuni vei avea certitudinea şi instrumentele de care ai nevoie pentru a-ţi asigura exact venitul pe care ţi-l doreşti. Asta este ceea ce eu numesc „asigurare a venitului”. O modalitate garantată de a şti sigur că vei avea un cec de salariu pe viaţă, fără să trebuiască să munceşti pentru el pe viitor – pentru a fi absolut sigur că nu vei rămâne *niciodată* fără bani. Şi ghici ce? Tu hotărăşti când vrei să începi să primeşti cecurile tale de venit.

Există mai multe feluri în care poţi să faci un anumit lucru, aşa că noi vom examina câteva metode diferite pentru a obţine asigurarea de venit care ţi se potriveşte ţie.

Una dintre structurile mai interesante de a-ţi asigura venitul are de asemenea şi alte beneficii puternice. Este *singurul* vehicul financiar de pe planetă care îţi poate oferi următoarele:

— Garanţie de 100% pentru depozitele tale.68 (Nu îţi poţi pierde banii şi păstrezi controlul total.)

— Beneficii fără dezavantaje: creşterea valorii contului tău va fi legată de piaţă, aşa că dacă piaţa creşte, tu ai ocazia să participi la câştiguri. Dar dacă piaţa scade, *nu pierzi niciun ban*.

68 Asociaţiile de garantare a asigurărilor oferă protecţie deţinătorilor de poliţe de asigurare şi beneficiarilor de poliţe emise de o companie de asigurări care a devenit insol-ventă şi nu mai este capabilă să şi îndeplinească angajamentele. Toate statele, Districtul Columbia şi Puerto Rico au asociaţii de garantare a asigurării. Companiile de asigurări sunt obligate prin lege să fie membre în asociaţia de garantare din statele în care au primit aprobarea să deruleze afaceri. Fiecare stat are propria sumă maximă pentru care eşti acoperit şi în

majoritatea statelor asta variază per persoană, până la 300.000 – 500.000 $. (*N.a.*)

— Impozitare amânată pentru creşterea ta. (Îţi aminteşti de exemplul cu dolarul dublat? Eficienţa fiscală a creat diferenţa dintre a avea 28 466 de dolari sau peste 1 milion!)

— Un flux de venit garantat pe viaţă unde tu deţii controlul şi pe care hotărăşti când să-l declanşezi.

— Fii atent la asta: plăţile venitului pot deveni neimpozabile dacă sunt structurate corect.

— Niciun comision anual de gestionare.

Obţii toate aceste beneficii utilizând o versiune modernă a unui instrument financiar cu o vechime de 2000 de ani! Cum este posibil? Sunt sigur că sună prea bine pentru a fi adevărat, dar rămâi cu mine. Nu este! Eu utilizez această abordare şi sunt încântat să-ţi împărtăşesc detaliile.

Aşa cum am subliniat pe parcursul cărţii, viitorul financiar pe care ţi-l închipui este foarte asemănător cu escaladarea muntelui Everest. Vei munci timp de decenii întregi pentru a-ţi acumula masa critică (ascensiunea spre vârf), dar asta reprezintă doar jumătate din poveste. Obţinerea masei critice fără a avea un plan sau o strategie pentru felul în care să o transformi în venit care să-ţi ajungă pentru tot restul vieţii tale te va lăsa ca pe George Mallory: mort la coborârea muntelui.

O nouă eră

Ne aflăm, fără nicio îndoială, în ape necartografiate. În ultimii 30 de ani, conceptul de ieşire la pensie s-a transformat radical. Ce naiba, până foarte de curând, la finele anilor ’80, peste 62% dintre angajaţi aveau un plan de pensie. Îţi aminteşti de acele planuri? În ultima ta zi de serviciu, primeai un ceas de aur şi primul din cecurile tale pentru un venit garantat pe viaţă. Azi, cu excepţia cazului

în care lucrezi pentru guvern, pensia este o relicvă; un dinozaur financiar. Acum, de bine, de rău, tu eşti stăpânul destinului tău. În cele din urmă, tu eşti responsabil dacă banii îţi vor ajunge sau nu. O povară considerabilă, nu glumă. Ia în calcul volatilitatea pieţei, comisioanele excesive, inflaţia şi „surprizele" medicale şi începi să înţelegi rapid de ce atât de multă lume se confruntă cu o criză masivă a perioadei de pensie. Mulţi oameni, inclusiv vecinii şi colegii tăi, se vor confrunta cu probabilitatea reală de a-şi duce traiul după ce şi-au terminat banii. Mai ales când există posibilitatea de a trăi mai mult decât înainte.

Devine vârsta de 80 de ani noua vârstă de 50 de ani?

O perioadă de pensionare lungă şi promiţătoare este un concept vechi de doar câteva generaţii. Dacă îţi aminteşti din discuţia noastră de mai devreme, când preşedintele Franklin Roosevelt a creat Asigurările Sociale în 1935, speranţa medie de viaţă era de doar 62 de ani. Şi plăţile erau efectuate începând de la vârsta de 65 de ani, aşa că oricum doar un procent redus încasa efectiv beneficiile de la Asigurările Sociale.

La acea vreme, sistemul Asigurărilor Sociale avea sens din punct de vedere financiar pentru că existau 40 de muncitori (contribuabili) pentru fiecare pensionar care încasa beneficii. Asta înseamnă că erau 40 de oameni pe post de cărăuşi, şi doar unul singur care stătea în căruţă. Până în 2010, raportul a scăzut la doar 2, 9 cărăuşi pentru fiecare pensionar. Cifrele nu arată prea bine, dar când s-a lăsat Washingtonul împiedicat de asta?

Astăzi, speranţa medie de viaţă pentru un bărbat este de 79 de ani, în timp ce, în medie, femeia va trăi până la 81 de ani. Pentru cuplurile căsătorite, cel puţin unul dintre soţi are 25% şanse să ajungă la vârsta de 97 de ani.

Dar stai, asta nu e tot!

Ai putea să trăieşti *mult* mai mult decât aceste estimări. Gândeşte-te cât de mult a avansat tehnologia în ultimii 30 de ani. De la floppy disk la nanotehnologie. Oamenii de ştiinţă din ziua de azi utilizează printarea 3-D pentru a genera organe noi de la zero. Cercetătorii pot utiliza celule umane, răzuite delicat de pe pielea ta pentru a „printa" o ureche complet nouă, o vezică sau o trahee! 69 Ştiinţifico-fantasticul a devenit realitate. Mai târziu vom discuta direct cu prietenul meu Ray Kurzweil, un adevărat Thomas Edison al epocii noastre şi actualul şef al departamentului de inginerie la Google. Când a fost întrebat despre felul în care progresele din ştiinţele vieţii vor afecta speranţele de viaţă, el a spus:

„Pe parcursul anilor '2020, oamenii vor avea mijloacele necesare pentru a-şi schimba genele; nu doar «copiii de designer» vor fi fezabili, ci şi Baby Boomerii de designer, prin reîntinerirea tuturor ţesuturilor şi organelor corpului, transformând propriile celule epiteliale în versiuni mai tinere ale tuturor celorlalte tipuri de celule. Oamenii vor putea să-şi «reprograme-ze» propria biochimie, îndepărtând-o de boală şi îmbătrânire, prelungindu-şi radical speranţa de viaţă".

Sunt veşti palpitante pentru cei din generaţia Baby Boom!!! La naiba cu ridurile! S-ar putea ca în curând să bem cu toţii din proverbiala fântână a tinereţii.

Dar implicaţiile pentru perioada pensiei noastre sunt clare. Banii noştri trebuie să ne ajungă chiar mai mult decât am putea crede.

Îţi imaginezi cum ar fi dacă Ray are dreptate şi noi, cei din generaţia Baby Boom, am trăi până la 110 sau 120 de ani? Imaginează-ţi genul de tehnologie care va altera durata vieţii milenialilor. Dacă pe viitor ne aşteaptă vârste de 110 sau 115 ani? Nimic nu va fi mai important decât venitul garantat pentru toată viaţa. Un cec de salariu care

să nu se termine în timpul vieţii tale va fi cel mai bun activ deţinut de tine.

„Când eram tânăr, am crezut că banii sunt cel mai important lucru din viaţă; acum, că sunt bătrân, ştiu că aşa e”. – OSCAR WILDE

69 Dr. Anthony Atala de la Institutul Wake Forest pentru Medicină Regenerativă creează şi implantează organe de felul acesta de mai bine de un deceniu. (*N.a.*)

S-a terminat cu regula de 4%

La începutul anilor 1990, un planificator financiar din California a descoperit „regula de 4%”, după cum o numea el. Ideea era că, dacă voiai ca banii să-ţi ajungă toată viaţa, puteai să retragi 4% pe an dacă aveai un „portofoliu echilibrat” cu o investiţie de 60% acţiuni şi 40% obligaţiuni. Şi poţi să creşti suma în fiecare an pentru a acoperi inflaţia.

„Ei bine, a fost frumos cât a durat”, relatează un articol din 2013 din *Wall Street Journal*, intitulat „Say Goodbye to the 4% Rule” („Ia-ţi adio de la regula de 4%”). De ce moartea asta subită? Pentru că atunci când s-a născut regula, obligaţiunile guvernamentale plăteau peste 4% şi acţiunile făceau rodeo! Dacă ai ieşit la pensie în ianuarie 2000 şi ai respectat regula tradiţională a lui 4%, ţi-ai fi pierdut 33% din bani până în 2010 şi, conform T. Rowe Price Group, acum ai avea o şansă de doar 29% ca banii să-ţi ajungă pentru toată viaţa. Sau, spus într-o manieră mai directă, ai avea o şansă de 71% să îţi epuizezi venitul în timpul vieţii. Să fii falit şi în vârstă sunt două lucruri de care cei mai mulţi dintre noi nu am vrea să avem parte în acelaşi timp.

Astăzi trăim într-o lume cu rate ale dobânzilor menţinute la cote scăzute la nivel global, ceea ce înseamnă, în realitate, un război împotriva celor care economisesc. Şi mai mult ca sigur un război împotriva

vârstnicilor. Cum ar putea cineva să se pensioneze în siguranţă când ratele dobânzilor sunt aproape de 0%? Trebuie să se aventureze în teritorii nesigure pentru a încerca să găsească profituri pentru banii lor. Ca în povestea antilopei gnu lovite de sete, care trebuie să se aventureze spre apele infestate de crocodili pentru a găsi ceva de băut. Pericolele pândesc şi cei care au nevoie de profituri bune pentru a-şi duce traiul, pentru a-şi plăti facturile, devin din ce în ce mai vulnerabili.

Distrugere critică în masă

Indiferent de ce ţi-ar spune cineva sau de ce ar încerca să te convingă, nu există niciun manager de portofoliu, broker sau consilier financiar care să poată controla factorul principal care determină dacă banii tăi îţi vor ajunge. Este secretul murdar al lumii financiare pe care îl cunosc foarte puţini profesionişti. Şi, dintre cei care îl cunosc, foarte puţini vor îndrăzni vreodată să-l aducă în discuţie. În stilul meu direct obişnuit, l-am adus în discuţie fără ocolişuri când m-am întâlnit cu legendarul Jack Bogle.

Ţi-l aminteşti pe Jack Bogle? El este fondatorul celui mai mare fond mutual din lume, Vanguard, şi un om cât se poate de cinstit. Când am stat de vorbă timp de patru ore în biroul său din Pennsylvania, am adus în discuţie micul secret murdar şi nu şi-a menajat opinia sau gândurile. „Nu sunt bucuros să spun că în privinţa anumitor lucruri există un aspect de loterie: când te naşti, când ieşi la pensie şi când merg copiii tăi la facultate. Şi n-ai pic de control asupra lor”.

Despre ce loterie vorbeşte?

Este un joc de noroc: Cum va evolua piaţa atunci când te vei pensiona tu? Dacă cineva se pensiona la jumătatea anilor 1990, era o persoană fericită. Dacă ieşea la pensie la jumătatea anilor 2000, era o persoană fără casă. Bogle însuşi a spus într-un interviu de la începutul lui

2013 că, pe parcursul următorului deceniu, ar trebui să ne pregătim pentru *două* declinuri, de până la 50%. Sfinte! Dar poate că n-ar trebui să fim surprinşi de predicţia sa. În anii 2000 noi trecuserăm deja prin două declinuri de aproape 50%. Şi hai să nu uităm că dacă pierzi 50%, trebuie să câştigi 100% doar pentru a recupera paguba.

Riscul cu care ne confruntăm toţi, micul secret murdar, este conceptul devastator al *secvenţei de rentabilităţi*. Pare complicat, dar nu este. În principiu, anii de început ai perioadei de pensie vor defini anii tăi de final. Dacă ai parte de pierderi în investiţii în primii ani de pensie, lucru care ţine cu totul de norocul tău, şansele tale de a parcurge drumul până la capăt s-au diminuat foarte mult.

Poţi să faci totul ca la carte: să găseşti un consultant fiduciar, să-ţi reduci comisioanele, să faci investiţii eficiente din punct de vedere fiscal şi să îţi clădeşti un Fond pentru Libertate.

Dar când vine momentul să schiezi pe munte în jos, când vine vremea să retragi venit din portofoliul tău, dacă ai un an prost la început, te poţi prăbuşi cu uşurinţă. Câţiva ani proşti, şi te vei trezi că te-ai întors la lucru şi că-ţi vinzi casa de vacanţă. Ţi se pare prea dramatic? Hai să analizăm un exemplu ipotetic al felului în care riscul secvenţei de rentabilităţi se derulează în timp.

John a muşcat câinele *a*

John a muşcat câinele. Câinele l-a muşcat pe John. Aceleaşi cuvinte, dar când sunt aranjate într-o secvenţă diferită au un înţeles complet diferit. Mai ales pentru John!

John are acum 65 de ani şi, după ce a acumulat 500.000 de dolari (mult mai mult decât americanul de rând) este pregătit să iasă la pensie. Asemenea majorităţii americanilor care se apropie de pensionare, John are un portofoliu echilibrat (60% acţiuni, 40% obligaţiuni) care,

după cum aflat de la Ray Dalio, nu este deloc echilibrat! Cum ratele dobânzilor sunt atât de scăzute, regula de 4% nu va fi suficientă. John hotărăşte că va trebui să retragă 5%, sau 25.000 de dolari, din depozitul său de economii/ propriul Fond pentru Libertate în fiecare an pentru a-şi acoperi nevoile de venit pentru standardul său cel mai elementar de trai. Dacă le adaugă la plăţile sale de la Asigurările Sociale, „ar trebui” să fie în regulă. Şi trebuie să-şi crească retragerile în fiecare an (cu 3%) pentru a le ajusta la rata inflaţiei, pentru că în fiecare an aceeaşi sumă de bani va cumpăra mai puţine bunuri şi servicii.

Spre ghinionul său, John suferă câteva pierderi pe piaţă în perioada timpurie. Mai exact, trei ani proşti dau startul aşa-zişilor săi ani de aur. Nu e un început chiar atât de strălucit.

JOHN

Vârsta	Câştiguri sau pierderi ipotetice la bursa de valori	Retragere la începutul anului	Depozitul de economii la începutul anului
64			500.000 $
65	— 10,14%	25.000 $	500.000 $
66	— 13,04%	25 750 $	426 839 $
67	— 23,37%	26 523 $	348 766 $
68	14,62%	27 318 $	246 956 $
69	2,03%	28 318 $	251 750 $

70	12,40%	28 982 $	228 146 $
71	27,25%	29 851 $	223 862 $
72	— 6,56%	30 747 $	246 879 $
73	26,31%	31 669 $	201956 $
74	4,46%	32 619 $	215084 $
75	7,06%	33 598 $	190 084 $
76	— 1,54%	34 606 $	168 090 $
77	34,11%	35 644 $	131 429 $
78	20,26%	36 713 $	128 458 $
79	31,01%	37 815 $	110 335 $
80	26,67%	38 949 $	95 008 $
81	19,53%	40 118$	71 009 $
82	26,38%	36 923 $	36 923 $
83	— 38,49%	O $	O $
84	3,00%		
85	13,62%		
8	3,		

6	53%		
87	26,38%		
88	23,45%		
89	12,78%		
Profit mediu 8, 03%			Retragere totale 580 963 $

În cinci ani scurţi, cei 500.000 de dolari ai lui John au fost reduşi la jumătate. Şi retragerea de bani când piaţa este jos face situaţia şi mai rea, din moment ce în cont au rămas mai puţini bani care să se înmulţească dacă sau când piaţa va reveni. Dar viaţa merge înainte şi facturile trebuie plătite.

După vârsta de 70 de ani, lui John îi mai rămân mulţi ani pozitivi/pe creştere pe piaţă, dar răul a fost deja făcut. Drumul spre recuperare este pur şi simplu prea abrupt. Cu ceva timp înainte să împlinească 80 de ani, el prevede catastrofa şi ştie că va rămâne fără bani. Până la vârsta de 83 de ani, valoarea contului său s-a prăbuşit. În final, el poate să retragă doar 580 963 de dolari din contul său iniţial de pensie de 500.000. Cu alte cuvinte, după 18 ani de investiţii continue pe durata pensiei, el se poate lăuda cu doar 80.000 în plus.

Dar iată partea nebunească: pe durata prăbuşirii lui John pe munte în jos, piaţa a reuşit o creştere medie anuală de 8%. Aceasta este o rentabilitate destul de grozavă, după standardele oricui!

Iată problema: piaţa nu-ţi oferă profituri *medii* anuale în fiecare an. Îţi oferă profituri *concrete* care sunt apoi

înglobate într-o medie. (Îţi aminteşti discuţiile noastre despre diferenţa dintre profituri reale şi medii în capitolul 2.3, „Mitul 3: Profiturile Noastre? Ce vezi asta primeşti”?) Şi „speranţa” că nu vei suferi pierderi în anii în care nu ţi le poţi permite nu este o strategie eficientă pentru a-ţi asigura viitorul financiar.

În sens invers

Susan are de asemenea 65 de ani şi are şi ea, la rândul ei, 500.000 de dolari. Şi, la fel ca John, ea va retrage 5%, sau 25.000 de dolari pe an pentru venitul ei şi îşi va creşte retragerile cu puţin în fiecare an pentru a le ajusta la inflaţie. Şi, pentru a ilustra cu adevărat conceptul, am utilizat exact aceleaşi rentabilităţi ale investiţiilor, dar pur şi simplu am inversat secvenţa acelor rentabilităţi. Am inversat ordinea, astfel încât primul an devine ultimul an şi viceversa.

SUSAN

Vârsta	Câştiguri sau pierderi ipotetice la bursa de valori	Retragere la începutul anului	Depozitul de economii la începutul anului
64			500.000 $
65	12,78%	25.000 $	500.000 $
66	23,45%	25 750 $	535 716 $
67	26,38%	26 523 $	629 575 $
68	3,53%	27 318 $	762 140 $
6	13,	28	760 755 $

9	62%	318 $	
70	3,00%	28 982 $	832 396 $
71	— 38, 49%	29 851 $	827524 $
72	26, 38%	30 747 $	490 684 $
73	19, 53%	31 669 $	581270 $
74	26, 67%	32 619 $	656 196 $
75	31, 01%	33 598 $	790 788 $
76	20, 26%	34 606 $	991 981 $
77	34, 11%	35 644 $	1 151 375 $
78	— 1, 54%	36 713 $	1 496314 $
79	7, 06%	37 815 $	1 437 133 $
80	4, 46%	38 949 $	1 498 042 $
81	26, 31%	40 118 $	1 524231 $
82	— 6, 56%	41 321 $	1 874535 $
83	27, 25%	42 561 $	1 712 970 $
84	12, 40%	48 383 $	2 125 604 $
85	2, 03%	45 153 $	2 339923 $

86	14, 62%	46 507 $	2 341 297 $
87	— 23, 37%	47 903 $	2 630297 $
88	— 13, 04%	49 340 $	1 978993 $
89	— 10, 14%	50 820 $	1 677 975 $
Profit mediu 8, 03%			Retrageri totale 911 482 $

Inversând doar ordinea rentabilităţilor, Susan are o experienţă complet diferită a traiului la pensie. De fapt, până la momentul în care ajunge la 89 de ani, ea a retras peste 900.000 de dolari ca plăţi pentru venit şi încă are 1 677 975 dolari în plus rămaşi în cont! Ea nu a avut nici cea mai mică grijă.

Două persoane, aceeaşi sumă pentru la pensie, aceeaşi strategie pentru retrageri: unul este sărac lipit, pe când celălalt este absolut liber financiar.

Şi ce este şi mai greu de crezut: amândoi au avut aceeaşi rentabilitate medie (8, 03% anual) de-a lungul perioadei de 25 de ani!

Cum este cu putinţă? Pentru că „media” este totalul rentabilităţilor împărţit la numărul de ani.

Nimeni nu poate să prezică ce se va petrece la următoarea cotitură. Nimeni nu ştie când va creşte sau când va coborî piaţa.

Acum, imaginează-ţi ce s-ar fi întâmplat dacă John şi Susan ar fi avut amândoi o asigurare a venitului. John ar fi evitat un ulcer, ştiind că în timp ce contul său scădea, avea un cec cu un venit garantat la capătul curcubeului. Susan

ar fi avut pur şi simplu mai mulţi bani de care să dispună după pofta inimii. Poate să facă o vacanţă în plus, să le dea mai mult nepoţilor săi sau să contribuie la organizaţia sa filantropică preferată. Valoarea asigurării venitului nu poate fi exagerată! Şi când este cuplată cu portofoliul pentru „Orice Anotimp”, ai o combinaţie foarte puternică.

6 grade de separare

Este posibil să-ţi aminteşti când l-am prezentat mai devreme în carte pe dr. David Babbel, profesorul de la Wharton. El nu este doar unul dintre cei mai bine educaţi oameni pe care i-am întâlnit vreodată, ci şi un suflet blând şi afectuos, cu o credinţă solidă. Şi el preferă să i se spună David în loc de „d-le doctor” sau „d-le profesor”.

Iată o recapitulare rapidă a specializărilor lui David. El are şase diplome academice! O licenţă în economie, un MBA în finanţe internaţionale, un doctorat în finanţe, un doctorat în alimentaţie şi în economia resurselor, un doctorat certificat în agricultura tropicală şi un altul în studii latino-americane. A predat investiţii la Berkeley şi la Wharton School, timp de peste 30 de ani. A fost directorul de cercetare în divizia de pensii şi asigurări pentru Goldman Sachs. A lucrat pentru Banca Mondială şi a fost consultant pentru Trezoreria SUA, Rezerva Federală şi pentru Departamentul Muncii. Să spui că-şi cunoaşte domeniul e ca şi cum ai spune că Michael Jordan ştie să joace baschet.

David este de asemenea autorul unui raport controversat în care îşi expune propriul plan de pensie. Când a venit momentul ca David să iasă la pensie, el a vrut o strategie care să-i aducă linişte sufletească şi un venit garantat pe viaţă. El şi-a amintit că *venitul este obiectivul*. Şi, dând dovadă de înţelepciune, el a luat de asemenea în considerare alţi factori, cum ar fi că nu dorea să ia decizii complexe de investiţii la o vârstă înaintată. S-a gândit la

toate opţiunile sale şi s-a folosit de vasta sa cunoaştere a riscurilor şi a pieţelor. Ba chiar s-a consultat cu prietenii şi cu foştii colegi de pe Wall Street pentru a-şi compara strategiile. În cele din urmă, David a hotărât că cel mai bun loc pentru banii săi de pensie câştigaţi cu greu era *în anuităţi*!

Hooo! Stai puţin.

Cum putea Babbel să comită ceea ce amicii săi de pe Wall Street numeau „anuicid”? *Anuicidul* era termenul pe care brokerii l-au impus prima dată pentru un client care îşi retrage banii de pe piaţa de capital şi utilizează companii de asigurări străvechi care să garanteze un venit pe viaţă. Brokerii o văd ca pe o decizie ireversibilă care nu le mai permite lor să genereze venituri de pe urma investiţiei tale. Moartea profiturilor *lor*.

Dacă stau bine să mă gândesc, când a fost ultima dată când brokerul ţi-a vorbit despre crearea unui plan de venituri pentru toată viaţa? Probabil că niciodată. De regulă, Wall Streetul nu are niciun interes în promovarea conceptelor legate de retrageri. Pentru ei, *retragerea* este o înjurătură. Iată ironia: tu reprezinţi pentru broker un venit pentru toată viaţa, atâta vreme cât nu te retragi niciodată.

„Americanii ar trebui să-şi transforme cel puţin jumătate din economiile pentru pensie într-o anuitate”. – DEPARTAMENTUL TREZORERIEI SUA

Dr. Jeffrey Brown ştie câte ceva când vine vorba despre crearea unui plan de venituri pe toată viaţa. El este consultant al Trezoreriei SUA şi al Băncii Mondiale şi este una din persoanele invitate de China pentru a ajuta la evaluarea viitoarei sale strategii de Asigurări Sociale. El a fost de asemenea unul dintre cei şapte indivizi numiţi de preşedintele Statelor Unite în Consiliul Consultativ al Asigurărilor Sociale.

Jeff şi-a petrecut cea mai mare parte a carierei sale profesionale studiind felul în care să le asigure oamenilor un venit pe viaţă. Ce a stabilit el? Că anuităţile sunt unul dintre cele mai importante vehicule de investiţii pe care le avem.

I-am luat lui Jeff un interviu fascinant, de trei ore, despre planificarea venitului şi despre cât de şocant i se pare lui că venitul este omis din majoritatea conversaţiilor financiare. Cum este posibil că abia dacă se discută despre asigurarea de venit în birourile celor mai mulţi planificatori financiari? Cum e posibil să nu fie inclusă ca opţiune în cadrul planurilor 401 (k), principalul vehicul de ieşire la pensie pentru americani?

L-am întrebat: „Cum găsesc oamenii o cale de a se proteja astfel încât să aibă efectiv un venit pe viaţă în contextul în care trăiesc mai mult ca înainte? Ies la pensie la şaizeci şi cinci şi astăzi au nevoie de douăzeci sau de treizeci de ani de venituri pe perioada pensiei dinaintea lor, dar planul lor financiar nu va rezista atât de mult. Care este soluţia?”

„Vestea bună, Tony, este că noi chiar ştim cum să abordăm această problemă”, a spus el. „Trebuie doar să convingem oamenii să schimbe felul în care se gândesc să-şi finanţeze retragerea la pensie. Acolo, pe «tărâmul economiştilor», există nişte produse pe care le numim anuităţi care îţi permit în principiu să mergi la o companie de asigurări şi să spui: «Ştiţi ceva? Eu îmi voi lua banii şi îi voi plasa la voi, voi îi veţi gestiona, multiplica şi îmi veţi plăti înapoi un venit în fiecare lună pe toată durata vieţii mele.» Cel mai uşor mod de a înţelege asta este că exact acelaşi lucru îl fac şi Asigurările Sociale. Când vine vorba despre Asigurările Sociale, tu ştii că plăteşti o contribuţie pe durata vieţii tale ca angajat şi apoi, când te pensionezi, încasezi un venit în fiecare lună pe toată durata vieţii tale.

Nu trebuie să te limitezi la

Asigurările Sociale; îţi poţi extinde venitul pentru toată viaţa făcând asta şi pe cont propriu”.

Jeff şi echipa sa au realizat un studiu în care au comparat felul în care erau descrise sau „contextualizate” anuităţile, şi felul în care schimbarea formulării din acea conversaţie modifica complet felul în care oamenii percepeau nevoia sau dorinţa de a deţine o anuitate.

Prima dată, le-au caracterizat aşa cum fac agenţii de bursă: ca pe un cont de „economii” sau o investiţie cu niveluri relativ reduse de rentabilitate. Deloc surprinzător, doar 20% dintre oameni le-au considerat atractive. Pare familiar? îl poţi auzi pe broker spunând: „Anuităţile sunt o investiţie proastă!”

Dar când au schimbat doar câteva cuvinte şi au descris beneficiile *reale* şi *concrete* ale anuităţii, valul s-a schimbat. Descriind anuitatea ca pe un instrument care îţi oferă un venit garantat pentru tot restul vieţii tale, peste 70% le-au găsit atractive! Cine nu vrea o asigurare a venitului care se declanşează dacă ţi-ai consumat economiile? Poate că costurile tale de trai au fost mai mari decât te-ai aşteptat. Poate că ai avut o urgenţă medicală neaşteptată. Sau poate că piaţa nu a cooperat prin sincronizarea rentabilităţilor. Ce dar să ştii că viitoarele tale cecuri de venit sunt doar la un telefon distanţă!

Şi astăzi, o industrie financiară revoluţionată a creat un set nou de oportunităţi de anuităţi. Multe dintre acestea îţi plătesc profituri care imită rezultatele pieţei de capital, dar nu implică nimic din pierderile acesteia. Anuităţile nu mai sunt doar pentru bunicul tău. Dă pagina şi dă-mi voie să-ţi arăt cinci tipuri de anuităţi care ţi-ar putea schimba viaţa.

CAPITOLUL 5.4

Momentul victoriei: Venitul tău este obiectivul

„Întrebarea nu este la ce vârstă vreau să mă pensionez, ci la ce venit”. – GEORGE FOREMAN

Anuităţile au fost multă vreme ţapul ispăşitor al industriei financiare. Când am auzit pentru prima dată de conceptul utilizării unei anuităţi cu câţiva ani în urmă, l-am luat peste picior. Fusesem condiţionat să cred că anuităţile nu sunt o idee bună. Dar când eram întrebat, nu aveam realmente un motiv solid pentru care să le consider proaste. Nu făceam decât să mă înarmez cu torţa şi furca, la fel ca restul gloatei.

Dar felul în care vorbim despre anuităţi s-a schimbat. Imaginaţi-vă surpriza mea când mi s-a înmânat în 2011 un număr al revistei *Barron’s*, cu următorul titlu pe copertă:

„Cele mai bune anuităţi – raport special – pensionarea: Cu plăţile lor stabile de venit, anuităţile sunt brusc la modă”.

Barron’s? Revista clasică despre investiţii avea un articol de primă pagină despre anuităţi! A căzut cerul cumva? Am deschis revista şi am găsit articolul acolo, negru pe alb:

„Acum, pe măsură ce membrii generaţiei Baby Boom, cu marile scăderi ale pieţei încă proaspete în minte, se apropie de vârsta pensionării, numeroşi consultanţi financiari inteligenţi recomandă anuitatea ca pe o parte importantă a unui plan de venituri”.

Uau. Anuităţile au avut parte de o promovare serioasă în ultima vreme, de la anuitatea bunicului tău pusă deoparte undeva într-un sertar prăfuit până la cel mai atractiv produs recomandat de consultanţi financiari inteligenţi. Dar ghici ce? Anuităţile nu mai sunt doar pentru pensionari de aici înainte. Destul de des, indivizii mai tineri încep să utilizeze anuităţile, mai ales cei la care creşterea este legată de un indice al pieţei (cum ar fi S & P 500), ca o alternativă pentru „banii aflaţi în siguranţă”.

Pentru a fi clar, acestea *nu* sunt o alternativă pentru investiţiile pe piaţa de capital sau o modalitate de a încerca să baţi piaţa. Noi am spus deja destul de clar că nimeni nu bate piaţa de-a lungul timpului şi, după cum au reluat Jack Bogle şi atât de mulţi alţii, utilizarea unui fond de indici cu costuri reduse este cea mai bună abordare pentru a investi pe pieţe. Dar anumite anuităţi, mai ales cele „legate" la profiturile pieţei, pot să înlocuiască alte alternative financiare, cum ar fi certificatele de depozit, obligaţiunile, instrumentele Trezoreriei şi aşa mai departe – şi să ofere rentabilităţi superioare.

Dar să nu ne grăbim! Hai să luăm o pauză pentru a efectua o trecere rapidă în revistă a ceea ce este disponibil astăzi şi ce are să vină.

În primul rând, să fim clari: în realitate există doar două categorii generale de anuităţi: *anuităţile imediate* şi *anuităţile amânate*.

Anuităţile imediate

M

Anuităţile imediate sunt cel mai bine utilizate pentru cei aflaţi la vârsta pensionării. Dacă nu ai ajuns încă acolo, poţi sări peste această pagină şi trece direct la anuităţile amânate sau poţi continua să citeşti deoarece asta s-ar putea aplica pentru câteva persoane speciale din viaţa ta, cum ar fi părinţii sau bunicii tăi.

Simplu spus, anuităţile imediate bat oricare alt potenţial instrument pentru furnizarea unui venit garantat pe viaţă, dintr-un singur motiv: un concept numit *credite de mortalitate*. Ştiu că sună sinistru, dar chiar nu este. Îţi aminteşti felul în care au luat startul anuităţile cu 2000 de ani în urmă, în vremea lui Cezar? Vreme de sute de ani, companiile de asigurări au garantat cu succes venituri pentru toată viaţa pentru milioane de oameni deoarece atunci când un grup de oameni cumpără o anuitate

imediată, câţiva vor muri devreme în timp ce alţii vor trăi o viaţă lungă. „Împărţind” riscul, cumpărătorul anuităţii care trăieşte mult timp primeşte beneficiul, în timp ce aceia care mor timpuriu lasă ceva bani în joc. Dar înainte să ocolim posibilitatea de a lăsa ceva în joc, hai să ne uităm la puterea anuităţilor atunci când sunt folosite cum se cuvine.

Cu 2750 % mai mult venit

Fiul meu Josh a lucrat în domeniul serviciilor financiare pe toată durata vieţii sale de adult. El mi-a spus o poveste despre unul dintre clienţii săi care a venit la el pregătit să se pensioneze. Tocmai împlinise 65 de ani şi în timpul vieţii reuşise să pună deoparte în jur de 500.000 de dolari. Avea nevoie de un flux de venit sigur şi simţea că nu era o opţiune să-şi asume riscuri pe piaţă. Din păcate, fostul său broker îi alocase un portofoliu foarte agresiv, care a avut ca urmare o pierdere de aproape 50% în crahul din 2008. Asta i-a ras sute de mii de dolari, bani strânşi într-un deceniu de muncă intensă. Şi asemenea multor altor oameni, abia recuperase paguba şi acum se temea mai mult ca niciodată că va ajunge să-şi termine banii.

Voia să înceapă să primească imediat cecurile. Aşa că Josh a început să-i prezinte opţiunile limitate.

— Ar putea merge la bancă, şi un certificat de depozit i-ar plăti O, 23% (sau 23 puncte bază) pe an. Aranjamentul acesta i-ar aduce 95, 80 de dolari pe lună ca venit integral impozitabil la un depozit de 500.000 de dolari. Asta ar fi însemnat năucitoarea sumă de 1149 de dolari – înainte de impozitare. Nu-i cheltui pe toţi într-un singur loc!

— Obligaţiunile i-ar aduce în jurul a 3% pe an, sau în jur de 15.000 de dolari pe an – înainte de impozitare, dar riscul pe care l-ar presupune opţiunea aceasta este acela ca ratele dobânzilor să crească. Asta ar face ca valoarea

obligaţiunilor sale (a capitalului său iniţial) să se micşoreze.

— Josh i-a arătat că un depozit de 500.000 de dolari într-o anuitate imediată cu venit pentru toată durata vieţii, începând de astăzi i-ar aduce 2725 de dolari pe lună sau 32 700 pe an, garantaţi pe viaţă! 70 Asta înseamnă o creştere cu 2750% faţă de un certificat de depozit şi o creştere de 118% faţă de obligaţiuni, fără riscurile acestora.

La speranţele de viaţă din ziua de astăzi, omul acesta are cel puţin încă 14 ani de trăit şi, dacă Ray Kurzweil are dreptate, se prea poate să trăiască şi mai mult de atât! Când a adunat venitul acesta garantat cu plăţile de la Asigurările Sociale, avea mai mult decât suficient pentru a-şi menţine nivelul de trai şi îşi putea petrece timpul concentrat pe ceea ce conta cel mai mult pentru el: nepoţii săi şi pescuitul.

Vezi puterea aici? Când compară cu orice alt tip de investiţie gen „lucru sigur”, el va rămâne cu siguranţă fără bani. Dar cu o anuitate imediată, care este în realitate o formă de asigurare a venitului, el are protecţie pentru toată viaţa.

Criticii vor spune: „Da, dar dacă mori de timpuriu, ei rămân cu banii tăi! Tu vei fi lăsat bani necheltuiţi la masa de joc”. Când l-am întrebat pe David Babbel despre această neliniște, răspunsul lui a fost rapid şi tăios:

„Dacă eşti mort, cui îi pasă? Ce e rău e să trăieşti prea mult fără niciun venit – atunci vei suferi cu adevărat”. Şi dacă chiar te îngrijorează o moarte prematură, poţi alege o opţiune în care compania de asigurări va rambursa moştenitorilor tăi aceeaşi sumă pe care ai investit-o tu. (Însă aranjamentul acesta va reduce dimensiunea plăţilor tale, aşa că există un

70 Taxa concretă pe venitul din anuităţile imediate

este dependentă de ceea ce Fiscul numeşte *rată de excluziune*. Un segment din veniturile tale din plăţi sunt considerate un profit al investiţiei tale iniţiale şi sunt de aceea „excluse” de la impozitare. (Af.a.)

cost.) Sau, aşa cum recomandă David, utilizează o asigurare de viaţă pe termen limitat care nu costă mult. Prin urmare, dacă duci o viaţă lungă şi fructuoasă, câştigi pentru că ai asigurare pe venit. Sau, Doamne fereşte, dacă mori prematur, având o poliţă de asigurare a vieţii, moştenitorii tăi vor avea şi ei de câştigat.

Controlul este o iluzie

Noi, toţi, iubim controlul. Dar controlul este adeseori o iluzie. Credem că deţinem controlul asupra sănătăţii noastre, finanţelor noastre, copiilor noştri – bun, poate nu asupra copiilor noştri. Dar ştim cu toţii că lucrurile se pot schimba într-o clipită. O furtună îţi poate inunda casa (cum s-a întâmplat cu casa mea nou-nouţă din Florida, când, în urma unei ploi torenţiale, soţia mea şi cu mine am ajuns să ne bălăcim prin apa de 30 de cm, la trei dimineaţa). Sau poţi să primeşti un telefon de la doctor după ceea ce ar fi trebuit să fi fost un consult de rutină. Ideea este că de cele mai multe ori controlul este mai curând o iluzie decât o realitate.

Agenţii de pe bursă îţi vor spune că dacă îţi laşi banii pe mâna unei companii de asigurări în schimbul unui venit pe viaţă, „pierzi controlul” asupra capitalului tău de bază. Să cercetăm acest lucru cu ceva mai multă atenţie. Să zicem că ai 60 de ani şi ai acumulat un depozit de economii de 1 milion de dolari. Brokerul tău recomandă abordarea tradiţională a acţiunilor şi obligaţiunilor şi aplici regula de 4% pentru venitul tău (ceea ce înseamnă că vei putea să retragi 40.000 de dolari pe an). Realitatea este că vei avea nevoie de fiecare bănuţ din acei 40.000 de dolari pentru a-ţi plăti facturile. Ştii că banii tăi trebuie investiţi, deci

chiar nu-ţi permiţi să te atingi de capitalul iniţial. Şi ce se întâmplă dacă piaţa scade? Nu vrei să vinzi la nivelul de jos dar, în acelaşi timp, s-ar putea să ai şi sentimentul că nu îţi permiţi mai multe pierderi în această etapă a vieţii. Te afli între ciocan şi nicovală. Acest aşa-zis control este o iluzie. Să pluteşti la cheremul valurilor pieţei şi să speri că lucrurile vor lua o turnură favorabilă pentru tine poate fi o reţetă pentru dezastru.

Nu uita, centrul atenţiei noastre nu este doar pe multiplicarea activelor. Tema noastră este: venit garantat pe viaţă!

„Este mai bine să ai un venit permanent decât să fii fascinant”. – OSCAR WILDE

Anuităţi amânate *a*

Bun, deci am spus că există două tipuri generale de anuităţi. Tu ştii acum ce este o anuitate imediată: îţi dai banii unei companii de asigurări şi aceasta începe imediat să-ţi furnizeze un venit pe viaţă.

Celălalt tip de anuitate se numeşte anuitate amânată. Asta înseamnă pur şi simplu că îi dai companiei de asigurări banii fie într-o singură tranşă sau de-a lungul unei perioade de câţiva ani şi în loc să primeşti un venit imediat, profiturile tale sunt reinvestite într-un mediu în care impozitarea este amânată, astfel încât, atunci când doreşti, poţi să porneşti fluxul de venit pe care îl vrei pentru tot restul vieţii tale. Ai la propriu un grafic cu cât va fi venitul tău când ai 40, 50, 60 de ani – pentru fiecare an al vieţii tale.

Deşi există mai multe versiuni diferite ale anuităţilor imediate, cu termene şi recompense diferite care variază în funcţie de compania care le scoate la vânzare, în mod similar, există o multitudine de anuităţi amânate. Iată, totuşi, şi vestea bună: există, în mare, doar trei tipuri principale de anuităţi amânate. După ce cunoşti aceste trei

tipuri diferite, şi înţelegi anuităţile imediate, vei înţelege esenţialmente care sunt opţiunile tale şi vei putea să utilizezi puterea acestui vehicul pentru bani siguri.

Aşa că hai să simplificăm cât mai mult lucrurile. Există trei tipuri de anuităţi amânate. Acestea sunt:

1. Anuitatea fixă: Cu aceasta primeşti o rată a profitului fixă şi garantată în fiecare an (independent de orice suişuri şi coborâşuri ale bursei de valori), foarte asemănătoare cu ceea ce ai primi de la un certificat de depozit sau de la o obligaţiune, doar că ratele sunt diferite.

2. Anuitate indexată: Cu aceasta, rata profitului tău este legată de evoluţia pieţei de valori, dar primeşti un procent din creşterea pieţei (nu tot) fără vreo expunere şi fără vreo posibilitate de a pierde.

3. Anuitatea indexată „hibridă”: Cu aceasta ai parte de beneficiile unei anuităţi indexate, la care se adaugă o clauză pentru „venitul pe viaţă”.

Caracteristica aceasta a venitului pe viaţă îţi oferă posibilitatea să activezi un „cec de salariu” pe viaţă! (Notă: tehnic vorbind, nu există vreun produs numit „hibrid”. Cu toate acestea, a devenit un nume comun în rândurile profesioniştilor pentru a descrie această categorie, care include şi opţiunea venitului pentru toată viaţa.)

CÂT DE SIGURE SUNT ANUITĂŢILE? PUTEREA ASIGURĂRII VENITULUI

O garanţie este tot atât de bună pe cât este şi firma de asigurări care o emite, aşa că firmele de asigurări cu un rating foarte ridicat sunt esenţiale. Multe dintre companiile de top au peste 100 de ani în domeniu, având succes în ciuda crizelor, recesiunilor şi războaielor mondiale. Dar cu peste 1.000 de companii de asigurări existente în Statele Unite, în realitate doar câteva dintre acestea au ratinguri de top. L-am întrebat pe dr. Jeffrey Brown despre siguranţa anuităţilor şi despre teama

oamenilor că firma de asigurări poate să dea faliment.

„Da, este o teamă pe care o au o mulţime de oameni”, a recunoscut el. „Încep prin a-i asigura pe oameni că, din câte ştiu eu, – şi am studiat asta timp de vreo cincisprezece ani sau mai mult – nu cunosc pe nimeni care să fi pierdut efectiv bani într-un produs tip anuitate şi există o mulţime de motive pentru asta. În funcţie de statul în care locuieşti, există asociaţii de garantare a asigurărilor conduse de departamentele de asigurări de stat care vor garanta, până la o anumită sumă/depozit, produsul pe care îl cumperi. Şi, în principiu, felul în care funcţionează acestea este că fiecare companie de asigurări care operează în statul acela este de acord, în esenţă, să le asigure pe toate celelalte”.

Fiecare stat are propriile limite, dar garanţia poate să ajungă chiar şi până la 500.000 de dolari, pentru care eşti asigurat contra pierderilor în rara eventualitate a falimentului unei companii de asigurări. Cât de rară? Conform FDIC-ului (Federal Deposit Insurance Company), numai în 2009 au fost închise 140 de bănci, totuşi nici măcar o firmă majoră de asigurări nu a dat faliment.

Există un tip de anuitate amânată pe care nu am menţionat-o intenţionat mai sus şi aceasta este anuitatea variabilă. Motivul este că aproape fiecare expert pe care l-am intervievat pentru această carte a fost de acord că anuităţile variabile ar trebui evitate. Acestea sunt extrem de scumpe şi depozitele de la baza lor sunt investite în fonduri mutuale (cunoscute, de asemenea, drept subconturi).

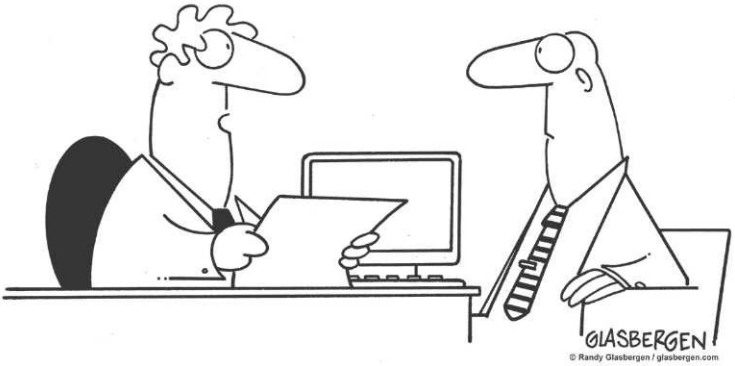
Aşa că tu nu doar că plăteşti comisioane pentru fonduri mutuale care selecţionează acţiuni (care nu surclasează piaţa şi pot să ajungă la o

„Dacă munceşti din greu şi investeşti cu înţelepciune, îţi permiţi să împlineşti 65 de ani la cea de-a 80-a

aniversare”.

Anuităţile variabile

PLANIFICARE DE PENSIE ŞI INVESTIŢII



medie ridicată de aproape 3% în comisioane anuale), plăteşti de asemenea companiei de asigurări (între 1% şi 2% anual). Produsele acestea pot fi toxice şi totuşi brokerii reuşesc să vândă în jur de 150 de miliarde de dolari în noi depozite în fiecare an.

Am petrecut mai mult timp discutând anuităţile variabile în capitolul 2.7 „Mitul 7: «Urăsc anuităţile şi aşa ar trebui să faci şi tu.» „Eşti liber să dai paginile înapoi pentru a-ţi reîmprospăta memoria.

Hai să ne facem timp câteva clipe şi să aprofundăm un pic fiecare dintre aceste trei opţiuni.

Anuităţile fixe *a*

O *anuitate fixă amânată* oferă o anumită rată garantată a profitului (spre exemplu, 3% sau 4%) pentru o perioadă specifică de timp (cum ar fi cinci sau zece ani). Banii se multiplică având impozitarea amânată şi la finalul termenului ai câteva opţiuni. Poţi să scoţi banii, îi poţi „rula” într-o anuitate nouă şi poţi păstra protecţia faţă de impozite sau îţi poţi transforma soldul contului într-un venit garantat pe viaţă. Nu există niciun comision anual într-o anuitate fixă amânată. Vei şti în avans cât de mare va

fi creşterea ta la încheierea termenului.

Destul de simplu, nu-i aşa? S-ar putea ca aceste rate ale rentabilităţii să nu fie grozav de incitante pe piaţa de astăzi, dar se schimbă cu ratele dobânzilor. Şi cel puţin genul acesta de anuitate are eficienţă fiscală, aşa că, gestionată adecvat, îţi poate creşte semnificativ rata netă a profitului.

Dar permite-mi să-ţi împărtăşesc ceva puţin mai interesant:

Cu cât aştepţi mai mult, cu atât primeşti mai mult

Dar dacă eşti tânăr şi tocmai începi să-ţi clădeşti viitorul financiar sau te afli într-o etapă a vieţii în care nu ai nevoie de venit în prezent, dar eşti îngrijorat că s-ar putea ca venitul tău din investiţii să nu-ţi ajungă pentru toată viaţa? Nu uita, dacă cineva se retrage astăzi din activitate, la 65 de ani, acea persoană ar putea avea nevoie de venituri timp de 20 sau 30 de ani. Încercarea de a-ţi da seama cum să-ţi faci banii să dureze atâta timp este o treabă destul de descurajantă. Aşa că o nouă abordare numită *asigurarea longevităţii* a devenit din ce în ce mai populară. Produsele acestea îţi permit să creezi o asigurare a venitului astfel încât să ai tranşe garantate de venit de la spre exemplu, vârsta de 80 sau 85 de ani şi până la moarte. Faptul că ştii că ai un venit care începe în etapa aceea târzie îţi oferă libertatea de a planifica doar pentru 15 ani de pensie în loc de 20 sau 30. Dă-mi voie să-ţi ofer un exemplu:

Într-un articol *Wall Street Journal* din 2012 intitulat „How to Create a Pension (with a Few Câtches)" („Cum să-ţi creezi o pensie – cu câteva şiretlicuri"), scriitoarea Anne Tergesen subliniază beneficiile punerii deoparte a 100.000 de dolari astăzi (pentru un bărbat de 65 de ani) într-o *anuitate amânată cu venit fix*. Bărbatul respectiv are alte tipuri de economii şi investiţii care, consideră el, îi vor

ajunge până la 85 de ani şi îl vor ajuta să-şi trăiască bătrâneţile în siguranţă. *Dar* dacă depăşeşte vârsta de 85, plăţile venitului său din asigurare vor începe să sosească şi sumele pe care le încasează vor fi incredibil de mari comparativ cu cât de mult a investit.

„În prezent, un bărbat în vârstă de 65 de ani care plăteşte 100.000 de dolari pentru o anuitate imediată fixă poate să obţină în jur de 7600 de dolari pe an pentru toată viaţa… Dar cu o poliţă de longevitate [o anuitate amânată pe termen lung cu un venit fix – ştiu că limbajul este lung] care începe să facă plăţi la vârsta de 85 de ani, suma care îi este plătită anual va fi de 63 990 de dolari, spune New *York Life*”.

Uau. Dacă face o singură depunere de doar 100.000 de dolari la vârsta de 65 de ani, sumele care îi sunt plătite la 85 se apropie de 64.000 de dolari pe an! De ce este acest lucru atât de valoros? Pentru că la vârsta de 85 de ani, dacă mai trăieşte alţi 10 sau 15 ani, va primi 64.000 de dolari *în fiecare an*, făcându-i investiţia iniţială să pară minusculă. Dar partea cea mai bună este că trebuie să-şi facă economiile şi investiţia iniţială să-i ajungă doar 20 de ani, nu 30 sau 35. Şi, cu volatilitatea pieţelor şi inevitabila problemă a secvenţei rentabilităţilor, sarcina aceasta poate fi dificilă pentru aproape oricine.

Am verificat cu mâna mea aceste cifre şi, din moment ce am doar 54 de ani, plăţile care mi s-ar face la vârsta de 85 de ani ar fi de 83.000 de dolari pe an pentru acelaşi depozit de 100.000 de dolari făcut astăzi! (Şi nu trebuie să faci o plată în sumă totală de 100.000 de dolari. Poate fi semnificativ mai mică, ceea ce ar oferi de asemenea un venit mai mic.) Asta înseamnă că, dacă trăiesc până împlinesc 95 de ani, aş primi plăţi de 830.000 de dolari (10 ani x 83.000 de dolari) la depozitul meu de 100.000. Şi nu trebuie să aştept până la vârsta de 85 de ani să activez

acel venit. În ziua în care creez depozitul, primesc un grafic cu cât vor fi plăţile anuale de venit la orice vârstă vreau să încep să încasez venitul. Dacă aş simţi că am nevoie sau că vreau bani la vârsta de 65 sau de 75 de ani, ştiu exact cât valorează asta pentru mine.71

Când este structurată corect şi face parte dintr-un plan general, asigurarea pe venit este un instrument incredibil care inversează sau elimină riscul de a trăi prea mult şi de a deveni o povară pentru membrii familiei. Când am întâlnit-o pe Alicia Munnel, directoarea Center for Retirement la Boston Collège, ea s-a dovedit la fel de entuziasmată ca şi mine: „Atâţia oameni cu care lucrez sunt foarte încântaţi în legătură cu anuitatea amânată pentru viaţă lungă, care este în principiu o asigurare pentru longevitate, şi foarte optimişti în privinţa asta”.

La evenimentul meu financiar anual din Sun Valley, Idaho, i-am luat un interviu faimosului publicist Steve Forbes. L-am întrebat despre abordarea sa în materie de finanţe personale şi până şi el a spus că are o asigurare pentru longevitate!

Încă o chestie foarte mişto? Fiscul priveşte foarte favorabil aceste anuităţi amânate pentru venituri, aşa că nu trebuie să plăteşti impozit pentru întreaga tranşă de venit (pentru că o parte considerabilă din plată este considerată profit la depozitul tău original).

71 Evident, dacă încep să încasez mai devreme din anuitate, la 65 sau la 70 de ani, venitul pe care îl primesc va fi mai mic decât la 85 de ani. (N.a)

Soluţia supremă pentru venit

S-a spus că dacă îi dai un ciocan unui om, atunci toate lucrurile devin cuie. Asta înseamnă că soluţia explicată mai jos nu este soluţia definitivă şi perfectă şi nici nu este potrivită pentru oricine sau orice situaţie. Face parte din ansamblul general al unei alocări de active. Aici,

obiectivul meu este să schiţez un produs financiar puternic, o anuitate hibridă, care ne oferă un potenţial grozav pentru beneficii în faza sa de creştere, dar care furnizează de asemenea un venit garantat pentru toată viaţa mai târziu, când trecem de vârful muntelui şi începem „al doilea act” al vieţilor noastre. Se numeşte anuitatea indexată fixă.

Ca să fim clari, există două tipuri relativ noi de anuităţi amânate care au înregistrat o creştere în popularitate de la apariţia lor, la începutul anilor

1990:

1. anuitatea indexată, la care rata profitului este legată de un indice al pieţei de capital şi.

2. Încă şi mai populara versiune hibridă, în care ai atât o rată fixă a profitului şi opţiunea unui profit legat de creşterea indicelui pieţei de capital, cât şi o opţiune pentru un venit garantat pe viaţă. Aceste anuităţi hibride sunt mai cunoscute de obicei ca anuităţi indexate fixe, cu o clauză pentru venit pe viaţă sau cu un beneficiu garantat pentru o retragere minimă. (Ţi-am zis eu că vom da de cap acestei încâlceli de termeni financiari.)

Numai în 2013, aceste anuităţi au colectat peste 35 de miliarde de dolari în depozite. De fapt, în timp ce încheiam această carte, depozitele pentru anuităţi indexate fixe se aflau la niveluri record pe parcursul primei jumătăţi a lui 2014, având peste 24 de miliarde de dolari în depozite noi, o creştere de 41% faţă de 2013. De ce această creştere record?

— Într-o anuitate indexată fixă, depozitele tale rămân în întregime sub controlul tău. Tu *nu* cedezi accesul la banii tăi.

— Îţi oferă potenţialul pentru profituri anuale semnificativ mai mari decât alte soluţii cu banii la adăpost, cum ar fi certificatele de depozit sau obligaţiunile.

— Îţi oferă o garanţie de 100%72 a capitalului tău iniţial – nu poţi să pierzi bani.

— Creşterea are impozitare amânată, asigurându-ţi maximul creşterii capitalizate pentru extinderea Fondului pentru Libertate.

— Oferă asigurarea venitului sau un venit garantat pe viaţă, când alegi o clauză opţională pentru venit.

Aşa cum am lăsat să se înţeleagă mai devreme, aceste structuri oferă avantajele fără dezavantaje. Câştiguri fără pierderi. Din multe puncte de vedere, ele sunt antidotul la problema secvenţei rentabilităţilor.

Cum funcţionează?

Înainte de toate, o anuitate indexată fixă este fixă, ceea ce înseamnă că ţi se garantează că acest cont nu va scădea niciodată. Indiferent de ce se întâmplă, nu vei pierde depozitul iniţial. Lupta e pe jumătate câştigată! Cu toate acestea, în loc să primeşti o rată mică, garantată a profitului, aşa cum se întâmplă la o anuitate tradiţională fixă, creşterea „contului tău de bază" este determinată de urmărirea câştigurilor unui indice al bursei de valori, cum ar fi S & P 500. Ca exemplu, dacă S & P 500 creşte cu 8% într-un anumit an, tu ai avea ocazia să păstrezi (sau să „participi la") un anumit procent din acel câştig, care face de obicei obiectul unei limite superioare. Spre exemplu, dacă limita ta a fost de 5%, tu ai primi un credit de 5% la valoarea contului tău de bază.73 Cu alte cuvinte, există o „limită superioară" sau un „plafon" la majoritatea anuităţilor pentru cât de mult poţi păstra din câştig. Dar invers, dacă piaţa scade în acel an, nu pierzi nici măcar un sfanţ!

În ultimii ani, au existat câteva produse unice care îţi permit să păstrezi 100% din câştigurile pieţeizindicelui şi, da, să te fereşti şi de

72 Nu uita, există asigurări statale ale garanţiilor şi

de asemenea garanţii corporatiste.

(*N.a.*)

73 Ratele de participare şi plafoanele vor depinde de produsele individuale. (N.a.)

anii negativi! Nu există niciun plafon pentru beneficii. Care este şmecheria? În loc să pună un plafon la câştigurile tale anuale, compania de asigurări va participa la o porţiune mică din câştigurile tale (1, 5% în multe cazuri). Deci, să zicem că indicele/piaţa a crescut cu 8% într-un an dat; tu ai primi 6, 5% în plus la contul tău şi compania de asigurări ar păstra 1, 5%. Sau dacă piaţa are un an mai puternic, cu creşteri de 14%, tu poţi să păstrezi 12, 5%. Mulţi experţi cu care am stat de vorbă anticipează că aceste anuităţi neplafonate ar putea reprezenta viitorul.

Bun, dar ce se întâmplă dacă piaţa scade?

Dacă indicele de piaţă scade, chiar dacă este unul dintre acei ani cu scăderi periculoase de 20%, 30% sau 50%, tu nu pierzi un ban. Poţi să eviţi toţi anii proşti şi participi doar la anii în care indicele pieţei a fost pe creştere.

Ştiu la ce te gândeşti. Exact la asta m-am gândit şi eu când am auzit prima dată de aceste produse: „Cum Dumnezeule pot companiile de asigurări să-ţi ofere avantajele fără niciun dezavantaj?”

„Nu este nimic magic aici”, a spus dr. Babbel când i-am pus aceeaşi întrebare. El mi-a explicat că compania de asigurări parchează grosul banilor tăi în siguranţă în rezervele sale de numerar, fără să-i investească vreodată efectiv pe bursă. În felul acesta îţi garantează capitalul iniţial, restul este folosit pentru a cumpăra „opţiuni” pentru indicele bursier şi pentru a acoperi cheltuielile. Aşa că, dacă piaţa creşte, îţi primeşti partea din câştigul acela. Dacă scade, opţiunile „expiră”, dar tu nu pierzi – şi nici compania de asigurări. Câştigi în ambele situaţii.

Fă-ţi câştigurile permanente

În plus pe lângă beneficii fără dezavantaje, aceste anuităţi indexate fixe mai au şi alt beneficiu special. Uite ce e, tuturor ne place să ne deschidem extrasul contului de acţiuni şi să vedem soldul contului în creştere. Dar nu ştim niciodată *cu adevărat* dacă dolarii aceia vor ajunge să fie cheltuiţi de noi într-o bună zi sau dacă o altă cădere a pieţei poate să şteargă acele câştiguri. Unul dintre beneficiile uriaşe ale unei anuităţi indexate fixe este că, în absolut fiecare an, orice câştiguri sau creşteri devin permanente şi acum acestea devin noul punct de plecare. Spre exemplu, în cazul în care câştig 6, 5% la contul meu de 100.000 de dolari, acum am 106.500 de dolari permanenţi. Nu voi putea pierde niciodată creşterea aceea de 6500 de dolari. În absolut fiecare an, contul fie va stagna, pentru că mi se garantează că nu voi lua parte la pierderile pieţei, fie va creşte. Asemenea unui lift care nu merge decât în sus, această caracteristică unică de a permanentiza câştigurile în fiecare an este un instrument puternic pentru banii noştri siguri.

Venit! Venit! Venit!

Pe cât de puternice pot fi aceste anuităţi indexate fixe pentru un profit din bani siguri, capacitatea lor de a-ţi oferi simultan un flux de venit garantat pe viaţă este ceea ce le face atât de al naibii de atractive. Şi, deşi îmi *plac* anuităţile indexate fixe din motivele prezentate mai sus (garanţii ale capitalului iniţial, eficienţă fiscală, avantaje fără dezavantaje), am ajuns să le *iubesc* pentru aspectele venitului garantat. Asta se întâmplă când alegem să adăugăm o *clauză pentru venit garantat pe viaţă*. Dă-mi voie să traduc.

Indiferent de felul în care evoluează contul tău, chiar dacă stagnează sau creşte moderat pe parcursul mai multor ani, adăugarea unei clauze de venit garantat pe

viaţă garantează că vei primi un flux de venit anual garantat când te hotărăşti să-i dai drumul, indiferent de ce se întâmplă cu contul tău de bază.

Fii atent: am o anuitate în care contul de venit este garantat să crească cu 7% pe an timp de 20 de ani, fără niciun risc pe piaţă. În ziua în care am mers să o cumpăr, am primit un tabel cu venitul, aşa că oricând mă hotărăsc să-l activez, voi şti exact cât de mult venit am garantat pentru tot restul vieţii (indiferent cât de mult trăiesc). Şi cu cât aştept mai mult, cu atât contul meu de venit va creşte mai mult şi, astfel, cu atât mai mari vor fi plăţile. Acest cont a devenit o parte importantă a Coşului Siguranţei mele. Reiau, pare prea avantajos pentru a fi adevărat, nu-i aşa? I-am solicitat consultantului meu fiduciar să facă săpături pentru a vedea ce se află în spatele faţadei şi el a descoperit nu doar că este legal, ci şi că atrage miliarde în depozite anuale de la cei ca mine, din generaţia Baby Boom.

La urma urmei, cine nu ar vrea un produs cu un profit garantat de 7% în propriul cont de venituri în timp ce evită simultan riscul de pe piaţă, riscul secvenţei rentabilităţii şi aşa mai departe? Nu uita, atunci era începutul lui 2009, când piaţa era dezastruos afectată. Părea să nu existe pic de siguranţă. Iar alte instrumente garantate, ca certificatele de depozit, aduceau profituri mici. După cum îţi aduci probabil aminte, panica plutea în aer şi oamenii băteau lumea în lung şi-n lat în căutare de siguranţă financiară. Am aflat mai târziu că acest produs a devenit anuitatea cu cea mai mare putere de vânzare de pe planetă la momentul respectiv.

După ce am făcut investiţia, următorul meu gând a fost: „Cum pregătesc asta pentru copiii şi nepoţii mei? E prea frumos ca să fie adevărat”.

Deci, care-i şmecheria? Am ajuns să aflu că firmele

de asigurări oferă acest produs doar dacă eşti trecut de 55 de ani. Nu pot oferi procentul de 7% pentru totdeauna, aşa că dau un maximum de 20 de ani. Dacă eşti mai tânăr, este limpede că firma de asigurări nu-şi permite să-ţi ofere un profit de 7% la contul de venit pentru totdeauna. De asemenea, această anuitate necesită depunerea din start a unei sume totale considerabile. Am fost uluit şi descurajat. Dacă acest produs este atât de puternic pentru cineva de vârsta mea, ar fi încă şi mai puternic pentru cineva de 20, 30 sau 40 de ani, care are mult mai mult timp pentru a permite depozitelor sale să se capitalizeze.

În acea zi, mi-am făcut o misiune din crearea unei soluţii accesibile ca preţ pentru tineri. Unde altundeva puteau să-şi elaboreze un plan în vederea unui venit sigur pentru toată viaţa care să le dea posibilitatea să-şi croiască un drum clar spre libertate financiară, fără tot acel stres şi fără volatilitatea pieţei?

Jackpotul tău personal

Cody Foster şi cei doi parteneri ai săi, David Callanan şi Derek Thompson, sunt poveşti în carne şi oase demne de Horatio Alger74. În 2005, aceşti trei prieteni stăteau în jurul mesei din bucătăria lui Cody, în somnorosul orăşel Topeka, din Kansas. Ei îşi puseseră laolaltă economiile de-o viaţă şi, cu 135.000 de dolari în bancă, hotărâseră să lanseze Advisors Excel. S-ar putea să nu fi auzit niciodată de Advisors Excel, pentru că nu deservesc consumatorul propriu-zis. Firma deserveşte doar consultanţi financiari de nivel superior. Şi „deserveşte” este subestimarea anului. Advisors Excel lucrează cu companiile de asigurări de top pentru a le oferi acces consultanţilor financiari la cele mai inovatoare şi sigure anuităţi din ţară. Ai putea să te gândeşti la compania lor ca la consultanţii consultanţilor.

Derulăm înainte doar nouă ani scurţi. Advisors Excel

este acum cel mai mare vânzător angro de anuităţi din ţară, cu aproape 5 miliarde de dolari în depozite anuale. Într-un domeniu cu firme care există de decenii, Advisors Excel domină. În scurta existenţă a companiei, a crescut cu atâta repeziciune, încât au existat cinci ocazii separate când cei trei fondatori au descoperit că spaţiul pentru birouri nu le mai ajunge! Prima lor adresă a fost în subsolul unui cabinet stomatologic (unde au folosit cutii pe post de birouri improvizate pentru primul lor angajat). Astăzi se află într-o clădire modernă, de 7400 de metri pătraţi. Cine ştie cât timp le va ajunge spaţiul acela! Întâlnindu-l pe Cody, nu ţi-ai da seama niciodată că acest bărbat modest din Topeka deţine o companie de mai multe miliarde de dolari. Este un om minunat şi nu şi-a uitat rădăcinile şi nici harul divin pe seama căruia pune succesul său. L-am întâlnit pe Cody pentru prima dată în hotelul meu din San José, California, în dimineaţa de după ce luase parte, alături de 6.000 de persoane, la un eveniment *Unleash the Power Within* (*Dezlănţuie-ţi puterea lăuntrică*). Fusesem reuniţi pentru această întâlnire de fiul meu, Josh. Întâlnirea fusese programată

74 Mitul Horatio Alger este clasica poveste americană a succesului şi a caracterului, drumul de la „mizerie la bogăţie”, inspirată din romanele lui Horatio Alger Jr., extrem de populare după Războiul Civil din Statele Unite ale Americii. (N. *red.*)

pentru o oră, dar a ajuns să dureze trei (lucru care nu era ieşit din comun în lumea mea!).

M-am lansat fără reţineri…

„Cody, am o idee care cred că poate transforma vieţile a milioane de oameni, ajutându-i să-şi atingă obiectivele financiare mai rapid şi cu mult mai puţin stres şi risc”.

„Bine, dă-i drumul”, a spus el şi s-a dat mai aproape

de marginea scaunului, în anticipare.

„Vreau să văd dacă putem lua ce este disponibil pentru bătrânii bogaţi şi să le oferim aceeaşi oportunitate persoanelor mai tinere care ar putea să nu aibă prea mult de investit. O anuitate indexată fixă la care persoanele mai tinere să poată contribui lunar, similar felul în care ar contribui la un 401 (k), şi să ştie că, pentru fiecare dolar cu care contribuie, le este garantat un flux de venit pentru toată viaţa. Un plan personal de pensie".

Cody s-a lăsat pe spate. Părea uşor sceptic.

Era ceva puţin spus neconvenţional.

M-am lansat integral într-un asalt „în stil seminar". I-am oferit cea mai înflăcărată pledoarie de care eram în stare, privind motivele pentru care această soluţie ar putea fi revoluţionară. Atragerea generaţiei Y este Sfântul Graal al industriei serviciilor financiare, din moment ce aceştia sunt gânditori independenţi şi se ştie cât de greu este să ajungi la ei. Şi studiile arată că nu sunt admiratori înfocaţi ai bursei de valori. Şi mai rău de atât, un studiu al LIMRA, cea mai mare asociaţie comercială pentru industria financiară şi a asigurărilor de viaţă, a descoperit că membrii generaţiei X au pierdut 55% din valoarea medie a averii între 2005 şi 2010! Au. Acum vor garanţii. Vor protecţie. Vor venituri. Şi vor să fie uşor.

Cody a început să dea din cap. A înţeles la ce mă gândeam, dar cunoştea, de asemenea, şi dificultăţile. La urma urmei, a lucrat în industrie de la terminarea facultăţii şi cunoaşte îndeaproape limitele şi punctele forte ale tuturor companii mari de asigurări din lume.

„Tony, înţeleg ce vrei tu să faci, dar trebuie să înţelegi domeniul. Companiile de asigurări nu pot să facă asta pentru cineva mai tânăr pentru că ceea ce face anuităţile cu venituri pe durata vieţii să funcţioneze, şi ceea ce face cifrele asigurărilor să funcţioneze, este faptul

că sunt configurate de înţelegerea ratelor de mortalitate. Iar la cincizeci şi cinci de ani, ei îţi cunosc durata vieţii, în medie, şi pot lua decizii financiare pornind de la aceasta. Este mai greu să o faci la patruzeci şi cinci sau la treizeci şi cinci de ani sau, fir-ar să fie, la douăzeci şi cinci de ani".

Anticipasem răspunsul lui şi mi-a venit o idee:

„Dar dacă, în primul şi în primul rând, le-ai oferi o garanţie că nu-şi vor pierde banii? Şi din moment ce asigurarea viitorului lor venit costă mai mult, de ce nu le-ai oferi o garanţie pentru o creştere anuală mai mică şi apoi să adaugi la aceasta beneficiul pe care îl aduce bursa de valori, indiferent cât este acesta? În final, asta ar putea să însemne mai mult de şapte procente, mai ales pentru tinerii cu vârste de douăzeci, treizeci sau patruzeci de ani, pentru că investiţiile lor au mult mai mult timp în care să se capitalizeze. Majoritatea oamenilor ştiu că, de-a lungul timpului, bursa de valori a produs cea mai mare creştere, dar problema este riscul acelor scăderi periculoase ale pieţei! Le-ai putea oferi avantajele fără dezvantaje pentru depozitele lor şi un venit garantat pentru toată viaţa.

„Trebuie totuşi să o faci accesibilă ca preţ prin faptul că nu vei cere plata unei sume totale de bani de la bun început, şi, în locul acesteia, doar plăţi lunare reduse la o valoare aleasă de ei. Prin această abordare, compania de asigurări nu va trebui să-şi facă griji cu speranţele de viaţă super-lungi, iar clientul are potenţialul pentru un flux de venit mult mai ridicat, din moment ce majoritatea venitului este legată de evoluţia favorabilă a pieţei".

Lui Cody i-a plăcut ideea pentru că de-a lungul unei perioade lungi de timp, piaţa va lucra în favoarea investitorilor, mai ales atunci când participi doar la anii de creştere. Dar rămânea un obstacol major:

„Tony, după cum văd eu lucrurile, produsul acesta va trebui să fie eficient şi suplu. Dar în mod tradiţional, cel

mai costisitor aspect atunci când determini preţul unei anuităţi este comisionul. Companiile de asigurări plătesc comisioane de la bun început din buzunarul propriu, aşa că acestea nu sunt scăzute din contul clientului. Deci, pentru acest efort, companiile de asigurări nu-şi pot permite să plătească sume mari să vândă asta, ceea ce înseamnă că este dificil să faci agenţii tradiţionali să o vândă. Este un cerc vicios”.

Şi de data aceasta aveam contraargumentul pregătit.

„Dar dacă nu plătesc niciun comision de la bun început?” am întrebat eu. „Gândeşte neconvenţional din punct de vedere al vânzării. Acum cincizeci de ani, asigurările de viaţă erau vândute din uşă în uşă. Astăzi le poţi încheia online fără să vorbeşti nicio secundă cu un vânzător – şi, prin urmare, au devenit ultraconvenabile şi mai ieftine ca niciodată. Această anuitate nouă ar trebui să le urmeze exemplul. Oamenii mai tineri chiar preferă să *nu* vorbească cu nimeni! *Elimină intermediarul*!

„Ar trebui să poţi merge online, să hotărăşti cât de mulţi bani vrei să investeşti pe lună şi să aranjezi ca suma să-ţi fie scăzută automat din contul curent, atât de simplu. Să setezi detaliile şi să nu te mai preocupi. Site-ul ar putea să proiecteze exact cât de mult venit îţi va oferi la orice vârstă viitoare – cincizeci, cincizeci şi cinci, şaizeci de ani – în funcţie de cât de mult îţi permiţi să pui deoparte. Cu doar câteva click-uri, îţi poţi crea un plan de venituri pe viaţă. Nu trebuie să fii bogat sau în vârstă ca să profiţi de asta. Ce naiba, ai putea chiar să-l urmăreşti de pe iPhone prin intermediul unei aplicaţii”.

Cody înţelegea viziunea. Aşa că l-am întrebat: „Cody, cât de multe vieţi crezi că ar fi influenţate de asta? Cât de multe vieţi ar putea fi atinse dacă voi v-aţi utiliza influenţa asupra companiilor de asigurări pentru crearea unui produs pe care să-l poată accesa oricine şi care ar oferi

oamenilor un viitor financiar mai sigur?”

Cody a zâmbit. „De-a lungul anilor? *Milioane*! *Zeci de milioane*!! *Marea majoritate a Americii*!” Cuvintele mele atinseseră coardă sensibilă pentru acest băiat de la țară care crescuse făcând parte din pătura de jos a clasei de mijloc. Cody este incredibil de generos cu averea sa şi vrea ca toată lumea să aibă o şansă egală. Mai ales o şansă egală la libertatea financiară.

Cody a părăsit hotelul. Era entuziasmat. A pornit într-o misiune: să vadă dacă îşi poate folosi influenţa pentru a convinge cele mai mari companii de asigurări din lume să creeze o soluţie în vederea unui „plan de venituri pentru toată viaţa”, adresat celor mai tineri şi cu depozite necesare mai mici.

Pe repede înainte

Cu doar câţiva ani în urmă, vârsta minimă pentru majoritatea anuităţilor indexate fixe era de 50 sau 55, în funcţie de companie, şi majoritatea pretindeau un depozit minim cuprins între 20.000 şi 50.000 de dolari. Şi era practic imposibil să găseşti o clauză pentru venit garantat pe viaţă pentru consumatorii tineri (sub 50 de ani). Dar acum, jocul s-a schimbat oficial. Sunt mândru să vă informez că prin eforturile parteneriatului meu cu Advisors Excel, am reuşit să convingem câteva dintre cele mai mari companii de asigurări din lume să înceapă să proiecteze şi creeze produse noi şi revoluţionare pentru tine, indiferent de vârsta sau de nivelul venitului tău.

Aceste anuităţi indexate noi oferă beneficii precum:

— Garanţia capitalului tău iniţial: indiferent ce bani ai investit, nu-i vei pierde niciodată.

— Beneficii fără dezvantaje: participi la 100% din creşterea indicelui bursei de valori. Exact: 100% din beneficiu fără niciun dezavantaj, nicio şansă să pierzi şi niciun plafon pentru câştigurile tale. Compania de

asigurări participă pur şi simplu la profiturile tale luând un mic „procent” (cuprins între 1, 25% şi 1, 75%). Dacă piaţa creşte cu 10% şi păstrează 1, 5%, tu primeşti 8, 5%, sumă creditată la valoarea contului tău. Invers, dacă piaţa scade într-un anumit an, compania de asigurări nu păstrează nimic, tu nu pierzi niciun bănuţ şi nici nu plăteşti vreun comision! Plăteşti procentul doar dacă faci bani.

Pentru a înţelege cât de puternic este în realitate aranjamentul acesta, am găsit o metaforă când luam cina cu un amic, la Wynn Encore, în Las Vegas. M-am uitat în sala cazinoului şi i-am zis prietenului meu: „Imaginează-ţi că acest cazinou are o masă specială de joc rezervată doar VIP-urilor. Ca regulă, ai putea să joci toată noaptea şi nu ai pierde niciun dolar. Indiferent ce s-ar întâmpla, Steve Wynn ar garanta că ai pleca cu ce ai venit – o garanţie a capitalului tău iniţial.

„În cazul în care câştigi, îţi poţi păstra toate câştigurile, în afară de 1, 5%, pe care le păstrează banca. Cât de mult ai paria? Cât de mult timp ai juca dacă ai şti că nu poţi pierde şi că, în caz de câştig, ar trebui să plăteşti doar o mică parte din beneficiul tău?”

A zâmbit şi a zis: „Cât de mulţi aş putea, cât de mult timp aş putea!” Eu am râs. „Şi eu!” Exact asta face această anuitate indexată fixă şi acum nu se mai limitează la persoane în vârstă cu o mulţime de bani.

— Nu există nici comisioane anuale de gestionare sau onorarii pentru vânzări care să fie scăzute din contul tău.

— Dacă ţi-ar plăcea să ai un venit garantat pe viaţă, poţi alege de asemenea clauza pentru venit opţional. Odată ce faci asta, vei avea două conturi care concurează unul cu celălalt: (1) un cont de bază care acumulează pe măsură ce bursa de valori creşte şi îşi permanentizează profiturile în fiecare an, aşa cum am descris mai devreme; şi (2) un cont pentru venituri unde, în funcţie de compania de asigurări

emitentă, vei avea o rată a profitului garantată sau o combinaţie între o garanţie şi rezultatele pieţei. În favoarea ta, venitul pe care îl vei primi se va baza pe contul care este mai mare în momentul când hotărăşti că vrei venitul, indiferent care este acesta.

Mai important, pe lângă toate acestea, Cody a reuşit să influenţeze companiile de asigurări să elimine depunerea unei sume globale şi să facă acest vehicul financiar disponibil aproape oricui. S-au dus vremurile în care aveai nevoie de o sumă între 25.000 şi 50.000 de dolari pentru a începe. Acum poţi începe cu un depozit iniţial mic, care poate porni chiar şi de la 300 de dolari. În plus, poţi să stabileşti un program comod de virament lunar dintr-un cont curent, astfel încât propriul tău Fond pentru Libertate să crească în fiecare lună, devenind o „pensie personală" un venit pe viaţă.

Chiar dacă ai plasat doar o sumă mică sau chiar niciun ban în alte investiţii, produsul acesta poate fi un început fenomenal. De ce? Pentru că îţi oferă beneficiile indicelui bursei de valori, fără dezavantaje. Imaginează-ţi că ştii că, prin fiecare dolar cu care contribui, tu îţi garantezi un flux de venit pentru toată viaţa. Cu cât economiseşti mai mult, cu atât va fi mai mare venitul tău. Şi ţi se garantează că nu-ţi vei pierde depozitele!

Din moment ce există mii de produse tip anuitate, cu un spectru larg de plăţi de venit, Cody şi echipa lui au creat un website pentru a te educa şi împuternici în materie de identificare şi de selectare a produselor de tipul anuităţilor, potrivite pentru situaţia ta anume: www.lifetimeincome.com.

Vizitând Lifetimelncome.com, în doar câţiva paşi simpli vei avea posibilitatea să-ţi aranjezi rapid şi uşor propriul plan pentru venituri pe viaţă. În câteva secunde, îţi poţi calcula viitorul venit potenţial în funcţie de cât de

mult îţi permiţi să contribui. Indiferent de vârsta ta, sistemul îţi va prezenta cea mai bună abordare pentru tine şi îţi va arăta cele mai competitive rate de plată disponibile. Aşa că, indiferent că eşti tânăr şi vrei o contribuţie lunară mai mică şi flexibilă sau ai peste 50 de ani, ai o sumă totală şi cauţi o asigurare pentru longevitate, sistemul te va îndruma spre cea mai bună soluţie de venit. Ai opţiunea de a-l configura online, prin telefon cu un specialist sau să ţi se facă legătura cu un consultant de anuităţi în oraşul în care locuieşti. Lifetime Income are o reţea de peste 500 de specialişti în anuităţi în toate cele 50 de state. Îţi va oferi de asemenea o examinare şi o analiză gratuite pentru orice anuitate pe care s-ar putea să o ai pentru a vedea dacă ar trebui să rămâi la cea deţinută sau să transferi valoarea contului tău la o companie de asigurări diferită într-un schimb scutit de impozite.

Aşa cum am menţionat, când este cuplat cu portofoliul pentru „Orice Anotimp”, produsul adecvat pentru un venit pe toată viaţa este un instrument puternic! Lifetime Income este furnizorul exclusiv de anuităţi pentru Stronghold. Deci, dacă anuitatea reprezintă doar o parte din alocarea ta generală de active (şi doar o parte din propriul Coş al Siguranţei), poţi de asemenea să accesezi exact aceleaşi produse prin Stronghold. Ei îţi vor face legătura cu un specialist în anuităţi.

Instrumentele celor mai bogaţi 0, 001%

Am parcurs cale lungă! Nu doar că avem mentalitatea unui iniţiat, dar avem şi instrumentele iniţiaţilor! Doar din această ultimă secţiune am învăţat un puternic model de portofoliu de la emblematicul Ray Dalio, cel care s-a dovedit a fi rezilient în toate climatele economice începând cu 1925. Şi majoritatea oamenilor trebuie să investească 100 de milioane de dolari pentru a

obţine observaţiile sale! Putem avea încredere că modelul său de portofoliu va supravieţui şi, pe termen lung, va prospera în orice mediu.

Am învăţat, de asemenea, cum anume o asigurare pe venit corect structurată, anuitatea, ne poate aduce un salariu pe viaţă fără să trebuiască să muncim pentru el. Şi nu numai, dar cu anuitatea indexată fixă potrivită, depozitele noastre pot să participe în 100% din beneficiile pieţei/ indicelui dar să evite pierderile atunci când piaţa scade! Un Coş al Siguranţei cu o doză de emoţie. Deşi există numeroase abordări pentru obţinerea libertăţii financiare, lovitura în doi paşi a portofoliului pentru „Orice Anotimp" şi certitudinea unui flux de venit garantat pentru toată viaţa este o combinaţie puternică pentru liniştea sufletească.

Dar după ce îţi clădeşti averea, trebuie să o şi protejezi pentru tine şi copiii tăi. Cei superbogaţi îşi protejează averea printr-un anturaj de consultanţi extrem de sofisticaţi. Aşa că, de cine sau de ce o protejează ei? Hai să aflăm secretele celor superbogaţi în capitolul 5.5!

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Iată câteva întrebări obişnuite care apar atunci când oamenii află despre anuităţile indexate fixe:

Ce se întâmplă dacă mor „prematur"?

Dacă mori înainte să-ţi activezi fluxul de venit, întregul sold al contului tău le rămâne moştenitorilor tăi. Acesta este un beneficiu *uriaş* faţă de o anuitate tradiţională de venit. Când te hotărăşti să activezi în cele din urmă fluxul tău de venit pentru toată viaţa (cu un simplu telefon), *nu* eşti expus pierderii întregului cont în favoarea companiei de asigurări. Moştenitorii tăi ar primi soldul contului tău minus toate plăţile de venit pe care le-ai primit până atunci.

Pot să retrag bani în caz de urgenţă?

Majoritatea anuităţilor indexate fixe îţi permit să retragi până la 10% sau 15% din cont fără vreo penalizare sau vreo taxă de răscumpărare. Reţine, dacă faci această retragere înainte de vârsta de 59% de ani, Fiscul îţi va percepe o penalizare de 10%, procedură standard pentru orice investiţie care îţi oferă amânarea impozitării pentru creştere. Dacă ai nevoie să-ţi iei toţi banii înapoi, îţi poţi răscumpăra anuitatea şi îţi poţi retrage banii (plus orice creştere). Totuşi, această răscumpărare poate să presupună o taxă de răscumpărare, în funcţie de cât de mult timp ai deţinut anuitatea. O taxă de răscumpărare este în realitate o penalizare autoimpusă, pentru că îţi iei banii înapoi mai devreme. Planul obişnuit va începe la 10% şi va scădea cu 1% pe an până ajungi la 0%. Deci, dacă ai deţinut anuitatea timp de cinci ani, ai avea o taxă de 5% dacă răscumperi contractul şi îţi primeşti înapoi toţi banii. Orice bani investeşti în acest vehicul ar trebui consideraţi bani investiţi pe termen lung.

Care sunt comisioanele din cadrul unei anuităţi indexate fixe?

Nu există comisioane din cadrul unei anuităţi indexate fixe din contul tău. Totuşi, dacă alegi clauza de venit garantat pentru toată viaţa, comisionul anual pentru aceasta este cuprins între 0, 75% şi 1, 25% anual, în funcţie de ofertele individuale ale fiecărei companii.

Îmi pot plasa banii din IRA într-o anuitate?

Da, poţi utiliza bani din IRA-ul tău (sau din IRA-ul Roth), sau poţi de asemenea utiliza dolari deja impozitaţi (bani pentru care ţi-ai achitat deja impozitele) pentru a finanţa o anuitate. Scenariul acesta este cunoscut, de asemenea, cu denumirea de dolari calificaţi sau necalificaţi, putând fi folosiţi şi unii, şi alţii.

Care este plafonul pentru creşterea contului meu şi cum este stabilit?

Plafonul, limita superioară pentru cât de mult poţi să păstrezi din creşterea pieţei, este de regulă legat de ratele dobânzilor. Dacă ratele dobânzilor sunt mai mari, plafonul este ridicat (şi viceversa). Câteva produse mai noi oferă 100% din beneficii fără niciun plafon, dar reţin un procent mic, reprezentând o parte din beneficiile/profiturile tale. Dacă piaţa creşte cu 10%, contul tău ar putea fi creditat cu 8, 75% (ceea ce ar însemna că asiguratorul a păstrat diferenţa de 1, 25%). Dar dacă piaţa scade, nu îţi ia nimic şi tu nu pierzi niciun bănuţ. Îmi plac strategiile acestea fără plafon pentru că oferă cel mai mare potenţial pentru beneficii într-un anumit an.

La ce pieţe subiacente va fi „conectat" contul meu?

Cel mai popular indice este S & P 500. Dar indici noi sunt introduşi destul de frecvent. Spre exemplu, unele conturi pot fi conectate la Barclays Dynamic Balanced Index (un mix de acţiuni şi obligaţiuni) sau la Morgan Stanley Dynamic Allocation Index (o combinaţie între 12 sectoare diferite). Câţiva indici sunt conectaţi chiar şi cu mărfurile.

Ce factori vor determina cât de mult venit obţin?

Suma cu care contribui la anuitate, intervalul de timp înainte să hotărăşti să îţi accesezi fluxul de venituri şi vârsta ta la momentul la care se activează venitul sunt factorii principali care vor contribui în cele din urmă la cantitatea de venit pe care o vei primi. Totuşi, cel mai important factor este produsul pe care îl alegi. Fiecare contract de anuitate este diferit în cantitatea de venit garantată contractual pe care ţi-o va furniza, aşa că este important să înţelegi asta înainte să faci gestul hotărâtor.

Care este tratamentul fiscal pentru o anuitate indexată fixă?

Banii câştigaţi în cadrul anuităţii indexate fixe au parte de impozitare amânată. Când activezi fluxul de venit,

vei plăti impozite obişnuite pe venit pentru tranşele de venit pe viaţă. Cum guvernul îţi acordă impozitare amânată, te va penaliza dacă retragi bani înainte să ajungi la vârsta de 59 de ani. Dacă deţii anuităţi indexate fixe prin intermediul unui IRA tip Roth, nu va exista niciun impozit, nici pe câştiguri, nici pe fluxul de venit pe viaţă.

Iată ce poţi evita cu o anuitate indexată fixă: beneficiile obţinerii avantajelor fără dezavantaje devin incredibil de puternice când priveşti în urmă la istoria crahurilor de pe Wall Street. Uimitor este cât de mult timp i-a trebuit pieţei pentru a-şi reveni – cât le-a trebuit investitorilor pentru a recupera paguba. Doar de amuzament, aruncă o privire la istoria unora dintre crahurile bursei de valori – şi aminteşte-ţi, cu tipul acesta de investiţie, tu poţi evita toate acestea.

1901 – 1903
— Indicele Dow a scăzut cu 46 de procente.
— Şi-a revenit până în iulie 1905.
— Timpul total pentru recuperare: doi ani.
1906 – 1907
— Indicele Dow a scăzut cu 49 de procente
— Şi-a revenit până în septembrie 1916.
— Timpul total pentru recuperare: nouă ani.
1916 – 1917
— Indicele Dow a scăzut cu 40%.
— Şi-a revenit până în noiembrie 1919.
— Timpul total pentru recuperare: doi ani.
1919 – 1921
— Indicele Dow a scăzut cu 47%.
— Şi-a revenit până în noiembrie 1924.
— Timpul total pentru recuperare: trei ani.
1929 – 1932
— Indicele Dow a scăzut cu 89%.
— Şi-a revenit până în noiembrie 1954.

— Timpul total pentru recuperare: 22 de ani.
1939 – 1942
— Indicele Dow a scăzut cu 40%.
— Şi-a revenit până în ianuarie 1945.
— Timpul total pentru recuperare: trei ani.
1973 – 1974
— Indicele Dow a scăzut cu 45%.
— Şi-a revenit până în decembrie 1982.
— Timpul total pentru recuperare: opt ani.
2000 – 2002
— Indicele Dow a scăzut cu 36%.
— Şi-a revenit până în septembrie 2006.
— Timpul total pentru recuperare: patru ani.
2008 – 2009
— Indicele Dow a scăzut cu cu 52%.
— Şi-a revenit până în aprilie 2011.
— Timpul total pentru recuperare: doi ani.

CAPITOLUL 5.5

Secretele celor superbogaţi (pe care le poţi folosi şi tu!)

„Este privit ca secretul iniţiaţilor, destinat celor bogaţi: o modalitate legală de a investi… totul fără să plăteşti impozit pe câştiguri". NEW *YORK TIME*S, *9* februarie 2011

Un nou record mondial

La începutul anului 2014, *Guinness Book of World Records* a anunţat că a fost stabilit un nou record mondial. Nu, nu era pentru *Cel mai înalt om din lume* sau pentru *Cele mai lungi unghii din lume*. A fost un record care a trecut în mare parte neobservat:

„Miliardar misterios cumpără o poliţă-record de asigurare de viaţă de 201 milioane de dolari".

De ce Dumnezeu ar cumpăra un miliardar o asigurare de viaţă? Nu vor fi copiii săi în regulă dacă

moare prematur? Sau presei îi scăpa ideea? Crezi sau nu, cei superbogaţi cumpără într-adevăr cantităţi astronomice de asigurări de viaţă, dar nu miliardarii sunt cei care cumpără cel mai mult. Cei mai mari cumpărători sunt băncile şi marile corporaţii, de la Wal-Mart la Wells Fargo. Ca să dăm un exemplu, conform bilanţului companiei Wells Fargo, 18, 7 miliarde de dolari din capitalul său de rang 1 sunt depozitaţi în valoarea asigurărilor de viaţă (din 27 mai 2014). Apropo, capitalul de rang 1

este măsura fundamentală a forţei financiare a unei bănci! În pofida a ceea ce spune presa, corporaţiile şi cei superbogaţi nu caută să obţină beneficii de pe urma morţii nimănui. Ce vor aceştia în realitate este un loc în care să-şi parcheze banii, într-un vehicul autorizat de Fisc care le permite să-şi crească investiţiile feriţi de impozite. Sună prea frumos ca să fie adevărat? De fapt, este foarte similar unui IRA tip Roth din punct de vedere al tratamentului fiscal. Plăteşti taxe când câştigi bani (venit), dar după impozitare, odată ce i-ai depozitat într-un anumit tip de poliţă de asigurare a vieţii, Fiscul spune că nu eşti obligat să plăteşti impozite pe măsură ce aceasta creşte; şi dacă este corect structurată (mai multe detalii mai jos), nu eşti obligat să plăteşti impozite când retragi bani. Prin urmare, deşi *este* o asigurare de viaţă, *în realitate* este proiectată să îţi aducă beneficii în timpul vieţii!

Dacă este suficient de bună pentru miliardari şi pentru cele mai mari corporaţii ale lumii, probabil că este suficient de bună pentru noi! Hai să atacăm subiectul şi să determinăm cum să profităm de acest instrument puternic de planificare a impozitelor şi să ne accelerăm drumul spre libertate financiară.

Roth-ul bogătaşului

Strategia din paginile următoare, cunoscută ca *asigurare de viaţă în plasament privat* (private placement

life insurrance sau *PPLI*), a fost numită de către *New York Times* „secretul celor bogaţi” şi dintr-un motiv întemeiat. Acest instrument mi-a fost prezentat de către doi dintre cei mai bogaţi indivizi pe care îi cunosc. Dar nu trebuie să fii superbogat pentru a profita de el. Mulţi dintre cei care realizează venituri mari, cum ar fi medicii, avocaţii şi proprietarii de afaceri mici, vor găsi o valoare colosală în paginile următoare, dar cei cu doar câteva mii de dolari de investit vor afla cum să creeze o versiune a structurii care să le ofere aceleaşi beneficii. Iată uluitoarele beneficii disponibile tuturor:

— Depozite cu sume nelimitate (fără nicio limită de venit)

— Niciun impozit asupra creşterii investiţiilor tale

— Niciun impozit la accesare (dacă este structurat adecvat) şi

— Orice bani le rămân moştenitorilor tăi nu pot fi impozitaţi

Hai să nu trecem rapid peste asta, numind-o doar o strategie foarte tare. Asta înseamnă, în principiu, că scoţi o parte sau chiar întregul tău depozit de economii din sistemul fiscal! Nu vei mai plăti niciodată un impozit pe creşterea investiţiilor tale sau pe banii pe care îi accesezi în cadrul acestei structuri. Acesta este motivul pentru care media numeşte PPLI „Roth-ul bogătaşului”. Ia în considerare următorul pasaj din *Wall Street Journal*:

„Atracţia principală: Cum investiţiile sunt păstrate în ambalajul unei asigurări, câştigurile din interiorul poliţei sunt apărate de impozitele pe venit – la fel cum este şi plata în caz de deces. În plus, deţinătorii poliţei îşi pot accesa banii în timpul vieţii, retrăgând sau împrumutând fonduri din poliţă, în funcţie de felul în care este elaborată… Un motiv major al creşterii: în ultimii ani, Fiscul a emis o serie de decizii şi reglementări care au

explicat mai clar ce este permis şi ce nu este permis în asigurările de viaţă şi în anuităţile în plasament privat. Asta, la rândul său, a eliminat incertitudinea din rândul asigurărilor şi investitorilor".

Scoţând impozitele din ecuaţie, timpul necesar pentru a obţine masa critică şi independenţa financiară va fi accelerat masiv. De aici înainte nu mai trebuie să-ţi faci griji despre cât anume din banii tăi îţi aparţine efectiv şi cât îţi rămâne de cheltuit după ce agentul fiscal îşi ia partea din câştigurile tale. De fapt, una dintre cele mai mari dificultăţi în a şti de câţi bani vei avea realmente nevoie pe viitor este necunoscuta privind nivelul la care se vor situa impozitele pentru tine pe viitor. Nu uita, impozitele pot creşte cu uşurinţă şi, brusc, cantitatea de venit pe care o poţi cheltui se micşorează. Dacă planifici pentru o rată a impozitului de 50%, dar în viitor impozitele pentru bogaţi ajung la 70%, sau dacă eşti în prezent la 30% şi impozitele urcă la 50% pentru categoria ta de venit, suma de bani despre care crezi că ţi-ar obţine libertatea financiară nu te va mai duce până acolo.

Hai să vedem un exemplu al modului în care poţi utiliza acest instrument pentru a obţine siguranţa sau independenţa financiară în mai puţin de jumătate din timp. Sau pentru a dubla cantitatea de bani de cheltuit pe care îi ai dacă menţii acelaşi orizont de investiţii.

Dacă eşti unul dintre cei cu venituri mari, cum ar fi un medic, un dentist, un avocat sau proprietarul unei afaceri mici, ai putea să fii suficient de norocos pentru a realiza un venit de 250.000 de dolari pe an înainte de impozitare. În calitate de persoană cu venituri ridicate, asta înseamnă că după impozitare (presupunând o rată combinată federală şi statală de 50%), vei ajunge la o valoare netă de aproximativ 125.000 de dolari. Aceasta este suma de care ai nevoie astăzi pentru a-ţi menţine

actualul stil de viaţă. Este venitul tău total pentru cheltuieli. Planificarea financiară tradiţională ar spune că trebuie să acumulezi de 20 de ori venitul tău actual, sau 5 milioane de dolari ca masă critică, pentru a genera un venit de 250.000 de dolari înainte de impozitare (presupunând o taxă de retragere de 5%). Dar dacă nu eşti obligat să plăteşti impozit, şi venitul concret de care ai nevoie este de 125.000 de dolari fără impozite, tu trebuie să acumulezi de fapt doar de 20 de ori 125.000 de dolari sau o masă critică totală de doar 2, 5 milioane de dolari în cadrul acestei structuri. Asta înseamnă că ajungi la obiectivul tău cu 50% mai repede *sau* obţii de două ori mai mult venit cheltuibil dacă îţi atingi obiectivul original de masă critică în acelaşi timp.

Aşadar, dacă tu câştigi 50.000 de dolari pe an, ai putea spune: „Şi ce dacă? Nu-i foarte frumos pentru bărbatul acela sau femeia aceea cu bani?" Mai urmăreşte-mă puţin în timp ce-ţi explic cum funcţionează asta pentru cei bogaţi, şi apoi îţi voi arăta cum poţi face asta să funcţioneze pentru oricine vrea să-şi atingă obiectivele financiare cu 30% până la 50% mai repede – şi totul cu sprijinul complet al Fiscului, exact aşa cum sprijină şi planurile 401 (k) sau Roth.

Dar asigurarea de viaţă nu este scumpă?

La început, când avocata mea mi-a spus despre PPLI, am simţit o aversiune imediată faţă de cuvintele *asigurare de viaţă*. La fel ca majoritatea, în trecut îmi fuseseră vândute asigurări de viaţă scumpe, „en detail", şi nu aveam să mă las păcălit din nou.

Apoi, ea mi-a explicat: „Tony, asta nu este asigurarea tipică de viaţă, vândută en detail. N-o poţi cumpăra de oriunde, de la vânzători atent frezaţi şi Rolex de aur la mână. Asta este o poliţă cu preţul stabilit instituţional, fără niciun comision, nicio taxă de răscumpărare sau alte

aiureli pe care le întâlneşti la agenţii en detail. Gândeşte-te la ea ca la un „ambalaj de asigurare” pe care îl cumperi pentru a-l pune în jurul investiţiilor tale. Şi, datorită codului fiscal specific, care există de mai multe decenii, toate depunerile tale vor fi protejate legal de impozite în acest ambalaj de asigurare. Acestea pot fi investite într-o varietate de fonduri diferite şi nu vei plăti impozit pentru creştere sau când îţi accesezi banii, dacă o faci cum trebuie”.

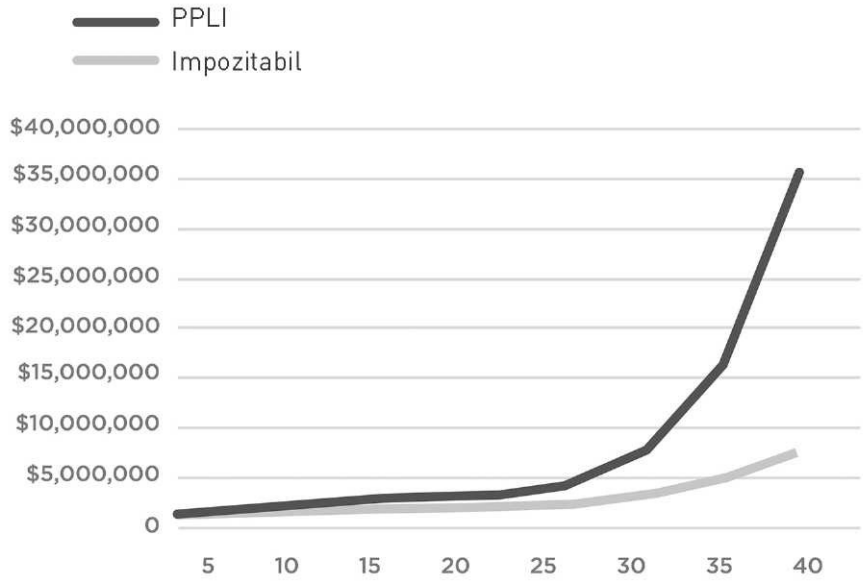
Capitalizarea scutită de taxe

Capitalizat de-a lungul timpului, avantajul asigurărilor de viaţă în plasament privat este uluitor. Hai să aruncăm o privire la un exemplu care ne arată cum se compară investiţia identică atunci când este ambalată în interiorul PPLI-ului versus abordarea standard de a plăti impozit în fiecare an.

Hai să alegem un bărbat sănătos, cu vârsta de 45 de ani, şi să presupunem că face patru depuneri anuale de 250.000 de dolari (ajungând la o contribuţie de 1 milion de dolari într-o perioadă de patru ani). Dacă obţine un profit de 10% şi trebuie să plătească impozite în absolut fiecare an, după 40 de ani, soldul total al contului său va fi de 7 milioane de dolari. Nu-i rău, nu-i aşa? Dar dacă îşi ambalează investiţia într-o asigurare de viaţă în plasament privat şi plăteşte o sumă relativ redusă pentru costul asigurării, soldul său final (valoarea monetară) este de puţin peste 30 de milioane de dolari! Aceeaşi strategie de investiţii, doar că îi rămân de peste patru ori (sau cu 400%) mai mulţi bani pentru el şi pentru familia lui utilizând pur şi simplu codul fiscal în favoarea sa. (Te rog să observi că există reguli foarte stricte în jurul gestionării investiţiei, care trebuie realizată de un terţ profesionist în investiţii, nu de deţinătorul poliţei.)

Apropo, exact acelaşi avantaj puternic este valabil

chiar şi pentru investiţii cu sume mai mici. Aceasta este capitalizarea fără impozite! Dar apoi am vrut să ştiu: „Dar ce se întâmplă când vreau să-mi accesez banii?”



Scoaterea banilor

Puterea PPLI este că nu trebuie să-ţi faci griji despre cât de mari vor fi impozitele pe viitor. Pe durata vieţii tale de investitor, nu vei mai plăti niciodată impozite pe câştigurile care se găsesc în cadrul acestei poliţe. Dar dacă îţi trebuie banii? Ei bine, la fel ca în cazul oricărui vehicul pentru care guvernul acordă beneficiul impozitării amânate, va trebui să plăteşti impozit dacă efectuezi o retragere. *Dar* – şi este un *dar uriaş* – ai de asemenea posibilitatea să te „împrumuţi” din poliţa ta. Cu alte cuvinte, poţi suna compania de asigurări şi îţi poţi accesa valoarea monetară, dar din punct de vedere legal, acest lucru este considerat un împrumut, ceea ce şi este – iar împrumuturile nu sunt impozitate. Poţi achita împrumuturile la o dată viitoare aleasă de tine sau să

permiţi ca profiturile asigurării de viaţă să achite creditele după moartea ta. Este un împrumut legitim care va fi achitat. Un alt beneficiu uriaş pe care să-l adaugi la socoteală? Sumele din câştigurile asigurării de viaţă vor fi scutite de impozitul pe venit când le vor încasa copiii tăi.

Te califici?

Pentru a accesa asigurările de viaţă în plasament privat, trebuie să fii ceea ce se cheamă un investitor acreditat75 şi depunerile anuale minime obişnuite sunt de 250.000 de dolari timp de minimum patru ani. Cu toate acestea, există o versiune a acestor asigurări în plasament privat, disponibilă acum pentru investitorii neacreditaţi care au doar câteva mii de investit. Înfiinţată în 1918 de vizionarul Andrew Carnegie pentru a deservi profesorii, TIAA-CREF „funcţionează fără profit pentru corporaţii sau pentru acţionarii acestora". Acum oferă servicii financiare publicului larg, dar structura unică non-profit a TIAA-CREF îi permite să ofere un produs tip asigurare de viaţă fără taxe de vânzare sau de răscumpărare. Opţiunile de investiţii de bază din cadrul poliţei includ fonduri de indici cu costuri reduse (cum ar fi Dimensional Fund Advisors), lucru care se aliniază cu ce am învăţat de la numeroşi experţi în această carte. Iar beneficiile fiscale nu sunt diferite de ce am învăţat privind asigurările de viaţă în plasament privat. Ţine minte, fiind un produs fără nicio taxă şi fără niciun comision, nu vor exista agenţi de asigurări care să-ţi bată la uşă ca să-ţi vândă produsul acesta, aşa că va trebui să intri pe website-ul său (www.tiaa-cref.org/public) şi

75 Pentru a te califica pentru asigurarea de viaţă în plasament privat, trebuie să fii un investitor privat. Asta înseamnă că trebuie să ai o avere de cel puţin 1 milion $ (fără a include valoarea reşedinţei tale principale), sau să ai un venit de cel puţin 250.000 $ anual în timpul ultimilor

doi ani (sau venituri cumulate împreună cu cu soţul/soţia în valoare de300.000 $). (N.a.)

să-l cumperi singur sau să ceri unui consultant fiduciar să te ajute să creezi o poliţă.

În calitate de consultant fiduciar, reprezentantul tău nu poate să ia comisioane. Dacă este competent pe zona aceasta şi are o înţelegere completă a felului în care să configureze această strategie eficientă din punct de vedere fiscal, îţi va face un serviciu uriaş. În funcţie de rata actuală a impozitului tău, te poate ajuta să îţi atingi obiectivele cu 30% sau 50% mai rapid, fără niciun risc suplimentar. Bineînţeles, dacă eşti client Stronghold, avem o echipă care poate să aranjeze toate aceste detalii pentru tine.

„Manualul de strategii al miliardarului".

Ce călătorie am avut şi noi! Am cucerit jungla cu Ray Dalio şi am aflat cum un portofoliu proiectat pentru „Orice Anotimp" a oferit o călătorie liniştită timp de aproape 75 de ani. Am aflat cum să creăm un plan pentru venituri garantate pe viaţă şi să obţinem beneficii fără dezavantaje prin asigurarea de venit. Şi, în ultimul rând, am aflat cum o poliţă de asigurare rară, fără taxe, ne poate oferi echivalentul unui IRA Roth fără limite de venit sau depuneri. Acum este momentul să profiţi de oportunitatea – de darul – de a învăţa direct de la câteva dintre cele mai strălucite minţi din universul financiar; să auzi ce i-a modelat, transformându-i în oamenii care sunt astăzi şi ce şi-ar învăţa copiii despre cum să fie investitori de succes. Aşa că hai să dăm pagina şi să întâlnim maeştrii.

CONTRACTUL DE ADMINISTRARE FIDUCIARĂ

Încă o notă rapidă, dar importantă despre protejarea familiei tale: bogaţii sunt neobosiţi în planurile pe care le fac pentru a-şi proteja familiile.

Unul dintre cele mai simple lucruri pe care le poţi

face pentru a-ţi proteja familia este să creezi un contract revocabil de administrare fiduciară pe timpul vieţii. Beneficiul-cheie al utilizării unui astfel de contract pentru deţinerea bunurile centrale (casa ta, contul de brokeraj, şi aşa mai departe) este că, dacă mori, activele acelea vor evita procedura de stabilire a legalităţii testamentului – o procedură costisitoare şi de durată în care instanţei i se permite să îţi pună activele în ordine (şi să facă toate informaţiile publice). Dar spre deosebire de un testament, un contract de administrare fiduciară te poate proteja de asemenea pe tine şi familia ta în timpul vieţii tale. Dacă te îmbolnăveşti sau ajungi invalid, poţi include o clauză de invaliditate care permite cuiva să preia controlul şi să se ocupe de facturile tale şi de alte chestiuni. Nu-i lăsa pe experţi să-ţi spună că un contract de administrare fiduciară este costisitor. Poţi obţine un document tipizat gratuit vizitând http://getyourshittogether.org. Chanel Reynolds a început acest site non-profit după ce soţul ei a fost ucis într-un accident de motocicletă şi ea a vrut să se asigure că nimeni altcineva nu mai trecea prin aceeaşi experienţă de a fi nepregătită. Dacă vrei să înţelegi mai mult despre cât de simple şi de importante sunt contractele de administrare fiduciară, intră pe site-ul ei. În plus, dacă vrei asistenţă, poţi găsi oricând un avocat scump, dar poţi utiliza de asemenea Legal Zoom şi poţi crea un contract cu doar 250 de dolari, cu ajutorul avocaţilor săi (www.legalzoom.com/living-trusts/li-ving-trusts-overview.html).

Includ acest memento aici pentru tine pentru că, deşi această carte nu a fost gândită să fie un instrument de planificare a averii, o răspundere importantă pe care o împărtăşim cu toţii este aceea de a ne asigura că oricâtă avere creăm, indiferent cât de mică sau de mare ar fi, familiile noastre beneficiază de pe urma ei şi nu se

împotmolesc într-un proces legal care ştirbesc darul către moştenitorii noştri. Pe măsură ce începi să ai succes, te rog să cauţi asistenţă de calitate atunci când te gândeşti la planificarea averii, dar între timp nu aştepta să creezi un contract de administrare. Toată lumea are nevoie de unul.

SECŢIUNEA A 6-A

INVESTEŞTE ASEMENEA CELOR MAI BOGAŢI 0,001%: MANUALUL DE STRATEGII AL MILIARDARULUI

CAPITOLUL 6.O

Să-i cunoaştem pe maeştri

„Nu există mai mult de cinci culori primare, şi totuşi, combinate, acestea produc mai multe nuanţe decât pot fi văzute vreodată". SUN TZU, *The Art of War* (*Arta Războiului76*]

Cu patru ani în urmă am început o călătorie uimitoare pentru a găsi o modalitate prin care investitorii individuali ca tine să poată prelua controlul asupra propriilor bani într-un sistem care pare măsluit împotriva ta. Mi-am jurat să-ţi aduc cea mai bună informaţie cu putinţă de la cei mai informaţi şi mai influenţi experţi din lume. Ce mai călătorie am avut! De atunci, am intervievat peste 50 de miliardari prin forţe proprii, luareaţi ai Premiului Nobel, titani ai investiţiilor, autori de bestselleruri, profesori şi legende financiare, punându-le câteva dintre întrebările pe care le-ai pune la rândul tău dacă ai fi cu mine în cameră. Iată un eşantion:

„Care este avantajul tău competitiv în investiţii? Ce te diferenţiază? Ce descoperiri ţi-au îngăduit să domini pieţele deceniu după deceniu?"

„Mai poate fi câştigat jocul? Cum pot investitorii individuali să prospere în volatilitatea economiei din ziua de azi?"

„Care sunt cele mai mari probleme în lume şi care sunt cele mai mari oportunităţi pentru investitori astăzi?"

76 Volum apărut cu acest titlu la editura Antet, în 2007 (N. *red.*)

Şi, poate cea mai importantă dintre toate: „Dacă nu ai putea să le laşi vreun ban copiilor tăi, ci doar un portofoliu sau un set de principii financiare pe care să-l transmiţi mai departe pentru a-i ajuta să prospere, care ar fi acesta?”

Răspunsurile lor m-au entuziasmat, m-au şocat şi uneori m-au făcut să râd. Alteori m-au mişcat până la lacrimi. Erau dincolo de orice educaţie universitară imaginabilă. Erau doctoratul suprem în investiţii, direct din linia întâi. Acolo unde profesorii mei puneau în mişcare pieţele şi modelau economia mondială în timp ce mă instruiau pe mine unu-la-unu.

Misiunea mea a fost de a sintetiza ce era mai bun din informaţiile împărtăşite de ei într-un plan general integrat, simplu, în 7 paşi. Unul pe care să îl poţi utiliza în mod practic pentru a te deplasa din punctul în care te afli acum până în punctul în care vrei să fii cu adevărat.

Aş vrea să-i pot aduce pe toţi la tine, dar în schimb le-am captat vocile în aceste pagini, fie că le-am citat direct sau nu. Volumul de timp pe care l-am petrecut cu fiecare dintre ei a variat de la cei peste 20 de ani în care l-am considerat pe Paul Tudor Jones un client şi un prieten drag şi până la cele 20 de minute neoficiale petrecute cu Warren Buffett, cu care am purtat o conversaţie scurtă în camera de aşteptare, în timp ce filmam o serie de segmente împreună pentru emisiunea *Today*.

Majoritatea interviurilor erau programate pentru o oră sau mai puţin, dar s-au transformat în şedinţe de trei sau patru ore. De ce? Pentru că fiecare dintre aceşti giganţi financiari a fost interesat să aprofundeze subiectul odată ce a înţeles că nu mă aflam acolo doar pentru câteva întrebări superficiale. Au fost cu toţii incredibil de generoşi

cu timpul lor preţios.

Diversitatea conversaţiei a fost extraordinară. Am avut privilegiul de a aduce laolaltă câteva dintre cele mai strălucite minţi din lume pe domeniul financiar. Una din întâlnirile mai interesante a avut loc la conferinţa mea pe teme financiare din Sun Valley, Idaho. L-am intervievat pe Larry Summers, fostul secretar al Trezoreriei SUA, director al National Economic Council şi consilier al preşedintelui Obama în toiul crizei economice mondiale. Am discutat despre ce s-a făcut şi ce *trebuie* făcut pentru a redresa economia

SUA. Steve Forbes, publicist şi fost candidat republican la preşedinţie, îl asculta pe Summers şi a ridicat mâna pentru o întrebare. Îţi poţi închipui „scânteile" respectuoase care au sărit.

Un alt moment: când am aflat de la Carl Icahn că era de ani de zile un admirator al lui Jack Bogle, dar că nu se întâlniseră niciodată. Am avut privilegiul de a le face cunoştinţă acestor doi titani. Împreună, au peste un secol de experienţă investiţională. Jack m-a invitat să mă alătur lor la întâlnire, dar eram plecat din ţară. Nu ar fi fost uimitor să fii o muscă pe perete când s-au întâlnit în cele din urmă?

Partea nebunească este că, ţinând cont cât timp am petrecut cu fiecare dintre aceşti experţi, vei vedea doar între cinci şi zece pagini pentru fiecare interviu, spre deosebire de transcrierea medie de 75 de pagini. Pentru a menţine secţiunea aceasta sub 90 de pagini, voi include punctele principale din doar 11 interviuri. Bine, 11, plus un bonus. Chiar dacă Sir John Templeton, unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile şi un suflet extraordinar, nu mai este printre noi, nu aş putea să omit interviul pe care l-am realizat cu dânsul.

Asemeni tuturor experţilor, maeştrii banilor de la

care vei afla informaţii în aceste pagini au perspective diferite asupra lucrurilor pe care ar putea să ni le rezerve viitorul pe termen scurt şi au opinii diferite despre vehiculele de investiţii pe care le preferă cel mai mult. Câţiva sunt traderi pe termen scurt; altora le place să menţină termene mai lungi. Câţiva cred că indicele este calea cea mai bună de urmat, în vreme ce alţii jură că poţi să faci mai mulţi bani în arbitraj. Deci chiar dacă nu sunt uneori de acord în legătură cu tactica, putem aplauda cât de frecvent aceşti maeştri ai banilor urmează drumuri diferite spre aceleaşi obiective.

Şi un lucru este sigur: toţi sunt mari lideri. Să luăm exemplul excepţionalei Mary Callahan Erdoes, care conduce 22.000 de profesionişti în finanţe, inclusiv unii dintre cei mai buni manageri de portofolii din lume, ocupându-se de o cifră şocantă de 2, 5 trilioane de dolari în active pentru J.P. Morgan Asset Management. Sau Chuck Schwab, care a transformat un domeniu cu obsesia lui de a sluji şi de a proteja investitorul individual – construind o companie cu 8, 2 milioane de conturi de brokeraj ale clienţilor şi 2, 38 trilioane de dolari în active, deservit de 300 de birouri în jurul lumii.

Paginile următoare îţi vor arăta că există numeroase feluri prin care să câştigi – multe feluri în care să reuşeşti financiar şi să devii bogat în lumea în care trăim astăzi. Chiar dacă fiecare dintre aceste legende financiare are o abordare distinctă, am descoperit că împărtăşesc cel puţin patru obsesii comune:

1. Să nu pierzi. Toţi aceşti maeştri, deşi sunt motivaţi să ofere profituri extraordinare, sunt *şi mai* obsedaţi să fie siguri că *nu* pierd bani. Chiar şi cei mai mari manageri de fonduri speculative din lume, care te-ai gândi că sunt în largul lor asumându-şi riscuri uriaşe, se focalizează în realitate ca un laser să-şi protejeze expunerea. De la Ray

Dalio la Kyle Bass la Paul Tudor Jones – dacă nu pierzi, ai ocazia să lupţi şi altă dată. Aşa cum a zis Paul: „Îmi pasă foarte mult să câştig bani. Vreau să ştiu că nu-i pierd… Cel mai important lucru pentru mine este că apărarea este de zece ori mai importantă ca atacul… Trebuie să fii foarte focalizat tot timpul asupra expunerii la risc”. Şi declaraţia asta vine de la un tip care a câştigat bani pentru clienţii săi în ultimii 28 de ani consecutivi. Este atât de simplu dar nu pot sublinia suficient ideea. De ce? Dacă pierzi 50%, ai nevoie de 100% ca să revii de unde ai plecat – şi pentru asta ai nevoie de un lucru pe care nu îl mai primeşti înapoi: timp.

2. Riscă puţin pentru a câştiga mult. În timp ce majoritatea unvestitorilor încearcă să găsească o modalitate de a obţine un profit „bun”, fiecare dintre membrii galeriei de onoare, fără excepţie, se uită după ceva complet diferit: reuşite impresionante! Ei trăiesc pentru a descoperi investiţii în care pot să rişte puţin şi să câştige mult. Ei numesc asta riscuri/recompense asimetrice.

Vei observa cum drumul lui Sir John Templeton spre câştiguri consistente cu cel mai redus risc nu a fost acela de a cumpăra de pe piaţă ci de a aştepta până când – după cum s-a exprimat baronul Rothschild, nobilul englez din secolul al XVIII-lea – „curge sânge în stradă” şi toată lumea este disperată să vândă. Acela este momentul în care alegi cele mai bune afaceri. Pe de altă parte, Paul Tudor Jones urmează tendinţele pieţei. Dar, după cum spune în interviu, nu face o investiţie până nu are potenţialul să obţină un profit de cel puţin 5 dolari pentru fiecare dolar pe care îl riscă. Şi acesta, spune el, este un MBA de 100.000 $ în câteva cuvinte! În interviul lui Kyle Bass, vei afla cum a descoperit cum să rişte doar 3% pentru a câştiga profituri de 100%. Şi cum a pariat din nou

victoria aceea într-un profit de 600%!

3. Anticipează şi diversifică. Cei mai buni dintre cei mai buni anticipează; găsesc oportunitatea pentru riscuri/recompense asimetrice. Ei îşi fac efectiv tema până ştiu din instinct că au dreptate – cu excepţia cazului în care nu au! Şi pentru a se proteja, ei anticipează eşecul diversificându-se. Pentru că în cele din urmă, toţi marii investitori trebuie să ia decizii cu informaţii limitate. Când l-am intervievat pe Mark Hart, fostul partener al lui Kyle Bass, el mi-a spus: „O mulţime de oameni străluciţi sunt groaznici ca investitori. Motivul este că nu au capacitatea de a lua decizii cu informaţii limitate. Până ajungi să ai toată informaţia, tot restul lumii o ştie şi tu nu mai ai avantajul". T. Boone Pickens o spune astfel: „Majoritatea oamenilor zic: «Gata? Ochiţi! Ochiţi!...» Dar nu trag niciodată".

4. Nu termini niciodată. În ciuda a ceea ce s-ar aştepta toată lumea, grupul acesta de persoane care câştigă nu termină niciodată! Ei nu termină niciodată de învăţat, nu termină niciodată să câştige bani, nu termină niciodată să se extindă, nu termină niciodată să dăruiască! Indiferent cât de bine s-au descurcat sau cât de bine au continuat să se descurce, nu şi-au pierdut niciodată foamea – forţa care dă frâu liber geniului uman. Majoritatea oamenilor şi-ar spune: „Dacă aş avea toţi banii aceia, eu m-aş opri pur şi simplu. De ce să mai muncesc?" Pentru că ei toţi cred în sufletul lor că „de la cel care primeşte mult, multe sunt aşteptate". Munca lor este dragostea lor.

La fel cum aceşti maeştri ai banilor investesc în diferite feluri, dăruiesc înapoi în feluri diferite. Ei îşi oferă timpul, îşi oferă banii, creează fundaţii, investesc în ceilalţi. Fiecare dintre ei a ajuns să-şi dea seama că sensul adevărat în viaţă vine din a dărui. Ei simt o

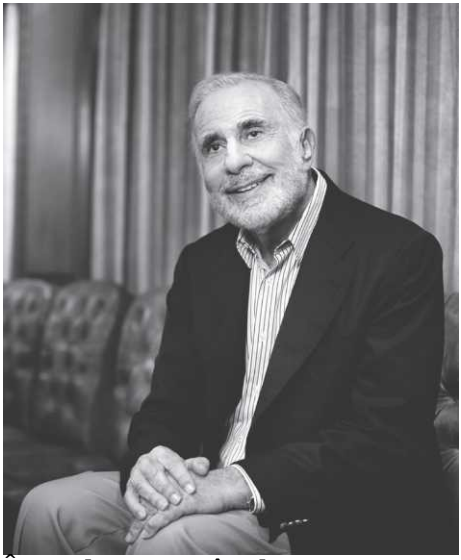
responsabilitate de a-şi folosi darurile pentru a-i servi pe ceilalţi. După cum a spus Winston Churchill: „Ne câştigăm traiul prin ceea ce obţinem. Ne creăm o viaţă prin ceea ce dăruim”. Ce îi uneşte pe ei este adevărul suprem că viaţa înseamnă *mai mult* decât ce ai. De fapt, este despre ce ai de dăruit.

Deci, cum te va ajuta Manualul de Strategii al Miliardarului ca investitor? Înseamnă că poţi să stai lângă mine în timp ce întreb 12 dintre cele mai mari minţi din finanţe cum îţi poţi descoperi propriul drum spre libertate financiară. Vei câştiga o înţelegere a felului în care au devenit campioni în domeniul finanţelor şi a felului în care şi tu trebuie să fii atent şi pregătit pentru orice se întâmplă. Vei învăţa strategii de investiţii care te vor pregăti pentru „Orice Anotimp”, pentru perioade de inflaţie şi deflaţie, de război şi pace şi, aşa cum spune Jack Bogle, pentru „vremuri de restrişte şi de veselie”.

CAPITOLUL 6.1

Carl Icahn: Stăpânul universului

Cel mai temut om de pe Wall Street



Întrebare: Când ajunge un singur tweet să valoreze 17 miliarde de dolari?

Răspuns: atunci când Carl Icahn spune că Apple este subevaluat şi anunţă că va cumpăra acţiunile.

La o oră după tweetul lui Icahn din vara lui 2013, acţiunile Apple au crescut cu 19 puncte. Piaţa a înţeles mesajul: de fiecare dată când omul de afaceri miliardar este interesat de o companie, este momentul potrivit să cumperi. Patru luni mai târziu, revista *Time* i-a pus chipul pe copertă cu titlul „Stăpânul Universului”. Mai departe scriau că el este „cel mai important investitor din America”. Exact. În ultimele patru decenii, afacerile lui Icahn au realizat cu 50% mai mult decât cealaltă legendă a investiţiilor, Warren Buffett. O analiză recentă a *Kiplinger's Personal Finance* arată că, deşi majoritatea oamenilor cred că Buffett a obţinut cele mai mari profituri de-a lungul vremii, dacă ai fi investit cu Icahn în 1968, în 2013 ai fi avut o rentabilitate capitalizată de 31%, faţă de Berkshire Hathaway – compania lui Buffett – care a avut

un profit de doar 20%.

Aptitudinile de afacerist ale lui Icahn l-au făcut unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume – în ultimul top realizat de *Forbes*, era pe locul 27, cu o avere netă de peste 23 de miliarde de dolari – şi a câştigat şi mai multe miliarde pentru acţionarii obişnuiţi care investesc în compania sa diversificată tip holding, Icahn Enterprises LP (NASDAQ: IEP), sau care deţin acţiuni în companiile pe care le targetează. Secretul succesului său? Până şi criticii săi îţi vor spune Carl Icahn face mai mult decât să caute oportunităţi de afaceri – el le creează.

Dar majoritatea celor din afara branşei încă se gândesc la el ca la o caricatură a Wall Street-ului, un vultur capitalist fără scrupule, care jefuieşte companiile pentru câştigul personal. Când cauţi pe Google termenul *corporate raider* (invadator corporatist), numele lui Icahn se autocompletează în bara de căutare.

Dar Carl Icahn contestă stereotipul acela vechi şi şubred. Icahn se vede pe sine drept un „acţionar activist”. Ce înseamnă asta? „Noi mergem acolo şi aruncăm o lumină asupra companiilor publice care nu le oferă acţionarilor valoarea pe care o merită”, mi-a spus el. Obsesia sa, susţine el, este să oprească abuzul asupra acţionarilor prin ameliorarea guvernării corporatiste şi a responsabilităţii – ceea ce face companiile americane mai puternice şi, prin urmare, face economia americană mai puternică.

New York Times îl descrie astfel: „Agitând consiliile directoare corporatiste, depunând eforturi de preluare a unor companii şi luptând fără scrupule pentru a face schimbări în companii, el a creat o avere de mai multe miliarde, inspirând pe parcurs frică în rândurile directorilor executivi şi admiraţie în rândurile colegilor săi investitori”.

Icahn cumpără acţiuni ale companiilor cu o conducere instabilă sau care nu obţin rezultate şi apoi le avertizează că este momentul să-şi amelioreze performanţa – sau să se aştepte la o luptă prin reprezentanţi pentru preluarea controlului asupra consiliului.

El se vede pe sine într-o luptă cu cei care utilizează resursele financiare ale companiilor publice pentru a se îmbogăţi de pe urma acţionarilor. „Tony, oamenii nu au habar de felul în care sunt traşi pe sfoară”, a spus el, adăugând că investitorii obişnuiţi nu sunt conştienţi de abuzurile care se desfăşoară în secret în sălile de consiliu. Dar o parte a problemei este că acţionarii nu cred că au puterea să schimbe lucrurile pentru că nu gândesc ca nişte proprietari. Cu toate acestea, Icahn cunoaşte puterea pârghiilor – şi nu se teme să o folosească.

24 de miliarde de dolari pe stimulente pentru managementul coca-cola?

Un exemplu al genului de acţiuni pe care le întreprind consiliile de administraţie ale companiilor publice care îl scandalizează pe Icahn poate fi găsit în critica sa recentă adresată companiei Coca-Cola. Coca-Cola plănuia să micşoreze valoarea acţiunilor companiei prin emiterea a 24 de miliarde de dolari sub forma unor acţiuni noi, vândute sub valoarea nominală. Motivul? Să finanţeze pachete compensatorii uriaşe pentru managementul de vârf. Asta ar diminua investiţiile pentru pensie alejnvestitorilor obişnuiţi, inclusiv profesorii şi pompierii, pentru că foarte mulţi oameni deţin acţiuni Coca-Cola în portofoliile lor de pensie.

Icahn a scris un editorial în *Barron’s*, criticând public compania pentru plan şi atacându-l pe Warren Buffett – cel mai mare acţionar al Coca-Cola şi membru în consiliul de administraţie – pentru că nu a votat împotriva manevrei.

„Prea mulţi membri ai consiliului se gândesc la consiliu ca la o frăţie sau un club în care nu trebuie să calci pe cineva pe nervi”, a scris Icahn. „Atitudinea aceasta contribuie la consacrarea managementului mediocru”.

Buffett a răspuns că s-a abţinut de la vot, dar că se opunea planului şi că a discutat discret cu managementul referitor la reducerea propunerii sale excesive de plată – dar că nu voia să „înceapă un război” cu Coca-Cola pe tema asta.

Spre deosebire de el, Carl Icahn este mereu pregătit de luptă. El s-a aflat în astfel de situaţii dificile de multe ori în trecut, atacând companii diferite ca US Steel, Clorox, ebay, Dell şi Yahoo. Dar de data asta lucrurile au fost diferite: în locul lui Icahn, tânărul manager al unui fond de investiţii, numit David Winters, a cumpărat acţiuni şi a condus atacul împotriva conducerii Coca-Cola. Spre disperarea directorilor generali exagerat de bine plătiţi de pretutindeni, o nouă generaţie de „investitori activişti” preia lupta începută de Icahn cu decenii în urmă.

Aşa cum era de aşteptat, Carl Icahn a iritat o mulţime de corporatişti, inamici cu o mare influenţă în presă. Aşa că îi vei auzi frecvent pe criticii săi spunând că el se implică doar pentru bani sau că „măreşte artificial preţul acţiunilor şi apoi le vinde”, sacrificând obiectivele corporatiste pe termen lung pentru profituri pe termen scurt. Dar Icahn subliniază că aşa ceva este ridicol, pentru că el îşi păstrează pachetele de acţiuni mult mai mult timp decât crede lumea – uneori timp de 10, 15 sau chiar 30 de ani. Şi când obţine controlul asupra unei companii, valoarea acesteia continuă să crească ani întregi, chiar şi după plecarea lui. Afirmaţia aceasta a fost confirmată de un studiu efectuat de profesorul Lucian Bebchuk de la Facultatea de Drept din cadrul Universităţii Harvard, care a analizat 2000 de campanii de activism din 1994 până în

2007. A concluzionat că nivelul de profitabilitate devine mai bun după intervenţiile activiştilor”. Studiul a descoperit, de asemenea, nu doar că nu existau efecte negative pe termen lung, ci că, în schimb, cinci ani mai târziu, companiile acestea au continuat să aibă performanţe peste medie.

Carl Icahn nu vânează fiecare CEO din America. El a recunoscut adeseori că există câteva echipe extraordinare de conducere şi directori care maximizează resursele companiei şi ajută ca economia să devină mai rezilientă. Dar el caută mereu metode prin care să îndemne conducerea – chiar şi în cazul celor mai populare şi mai bine conduse corporaţii – mai atentă la acţionari.

Să luăm tweetul acela despre Apple, de exemplu. Mi-a spus că nu încerca să crească preţul şi apoi să-şi vândă acţiunile. (De fapt, în ziua interviului nostru, el a cumpărat o cantitate mare de acţiuni Apple.) Şi nu încerca să intervină în conducerea companiei – pe care o consideră solidă. Tweetul a fost doar o parte dintr-o campanie menită să facă presiuni asupra Apple să dea înapoi acţionarilor 150 de miliarde de dolari din propriile rezerve de bani sub formă de dividende. În cele din urmă, compania şi-a extins programul de înapoiere a capitalului la peste 130 miliarde de dolari în aprilie 2014, inclusiv o creştere a autorizaţiei sale de recumpărare a acţiunilor la 90 de miliarde de dolari de la nivelul anunţat anterior de 60 de miliarde de dolari. În acelaşi timp, Apple a anunţat o majorare a dividendului său trimestrial şi o divizare a acţiunilor sale în raport de şapte la unu. Astăzi este cu 50% mai mare decât în ziua în care a apărut tweetul.

Icahn este el însuşi CEO, deţinând 88% dintr-o companie publică, Icahn Enterprises. Acţiunile companiei au evoluat uimitor de bine, chiar şi în perioada aşa-numitului deceniu critic. Dacă ai fi investit în Icahn

Enterprises de la 1 ianuarie 2000 şi până în 31 iulie 2014, ai fi câştigat un profit total de 1622%, comparativ cu 73% pentru indicele S & P 500!

Carl Icahn nu a avut dintotdeauna o astfel de viaţă. El spune că a crescut „pe străzile” din Far Rockaway, New York. Mama lui a fost învăţătoare, tatăl lui un fost student la drept şi un cântăreţ de operă deziluzionat care lucra pe un post de cantor la o sinagogă locală. Carl a jucat pocher pentru a-şi plăti cheltuielile la Princeton, unde a obţinut o diplomă în filosofie. După o tentativă scurtă la facultatea de medicină şi un scurt episod în armată (şi mai mult pocher), şi-a dat seama că cel mai mare talent al său era acela de a face bani. America corporatistă nu a mai fost niciodată aceeaşi.

Icahn are acum 78 de ani şi se gândeşte la moştenirea sa. S-a ocupat de scrierea unor editoriale şi de realizarea unor interviuri selecte despre drepturile investitorilor şi acţionarilor. Dar, sincer, este sătul să fie greşit înţeles şi să fie citat în afara contextului. Motiv pentru care, neştiind cine sunt sau adevăratele mele intenţii, mi-a cerut ca echipa mea de filmare să nu filmeze interviul nostru şi a declarat: „Îţi voi acorda câteva minute”.

Spre marea mea consolare, Icahn a devenit mai prietenos după acele prime momente mai ciudate şi, două ore şi jumătate mai târziu, pierdeam vremea cu el pe hol şi mă prezenta lui Gail, extraordinara sa soţie, alături de care împlinea 15 ani de căsnicie. Personalitatea lui Carl este foarte diferită de cea pe care o afişează în public. Este amuzant şi curios, chiar are un aer de bunic. Prietenii lui spun că s-a mai temperat un pic. Dar încă vorbeşte cu un accent de Queens şi are în continuare sarcasmul tăios al unui scandalagiu din New York. Icahn spune că nu este genul de om care să se dea bătut. Mai ales când a găsit un

lucru pentru care merită să se lupte.

TR: Proveniţi dintr-o familie cu posibilităţi modeste şi aţi mers la şcoli publice într-o zonă periculoasă a cartierului Queens. Aţi pornit chiar de la început cu obiectivul de a deveni unul dintre cei mai buni investitori din toate timpurile?

CI: Sunt un tip foarte competitiv. Pasionat sau obsesiv, cum vrei să-i zici. Indiferent ce fac, încerc să fac cel mai bine, asta e firea mea. Când aplicam la facultăţi, profesorii îmi spuneau: „Nici măcar nu te gândi la Ivy League. Ei nu acceptă copii din zona asta”. Chiar şi-aşa, am luat formularele şi am fost admis la toate. Am ales Princeton. Tata se oferise să-mi plătească tot, apoi s-a răzgândit şi a spus că-mi va plăti doar taxa de şcolarizare care – dacă-ţi vine să crezi – era de doar 750 de dolari pe an pe vremea aia. „Eu am zis: «Deci, unde dorm? Cum mănânc?» Părinţii mei mi-au spus: „Tu eşti aşa deştept, vei găsi tu o cale”.

TR: Deci ce aţi făcut?

CI: M-am angajat ca salvamar la un club din Rockaways. Am fost un salvamar bun! Proprietarii obişnuiau să-mi spună: „Hei, băiete, intră în jocul nostru de pocher ca să-ţi pierzi bacşişurile pe săptămâna asta”. La început nici măcar nu ştiam să joc şi m-au lăsat fără bani. Aşa că am citit trei cărţi despre pocher în două săptămâni şi după aceea am fost de zece ori mai bun decât oricare din ei. Pentru mine era un joc important, cu mize mari. În fiecare vară câştigam în jur de 2000 de dolari, care făceau cât 50.000 de dolari în anii ’50.

TR: Cum v-aţi lansat în afaceri?

CI: După facultate m-am înrolat în armată, unde am continuat să joc pocher. Când am ieşit, aveam vreo 20.000 de dolari economisiţi pe care am început să-i investesc pe Wall Street în 1961. Trăiam bine, aveam o iubită fotomodel

superbă şi am cumpărat un Galaxie alb, decapotabil. Apoi piaţa s-a prăbuşit în 1962 şi am pierdut totul. Nu ştiu care a dispărut prima, iubita sau maşina!

TR: Am citit că v-aţi întors pe piaţă, vânzând drepturi de opţiuni, şi apoi aţi intrat în speculaţii.

CI: Am împrumutat bani ca să cumpăr un loc la Bursa de Valori din New York. Eram un tip important. Experienţa mea mi-a arătat că tranzacţionarea pe piaţă este periculoasă şi că era mult mai bine să-mi folosesc aptitudinile de matematician pentru a deveni expert în anumite domenii. Băncile îmi împrumutau 90% din banii de care aveam nevoie pentru speculaţii, pentru că pe vremea aceea, în specula lipsită de riscuri, dacă erai bun, nu aveai efectiv cum să pierzi. Şi eu începeam să câştig bani *serioşi*, între 1, 5 şi 2 milioane de dolari pe an.

TR: Mi-ar plăcea să discut cu dumneavoastră despre profiturile variabile. Eraţi în căutarea acestora când aţi început să preluaţi companiile subevaluate?

CI: Am început să mă uit la companiile acestea şi să le analizez serios. Îţi spun, se aseamănă cu speculaţiile, dar nimeni nu vede lucrurile în acest mod. Când cumperi o companie, cumperi de fapt activele sale. Aşa că trebuie să te uiţi la activele acelea şi să te întrebi: „De ce nu se descurcă ei atât de bine pe cât ar putea să o facă?” În 90% din cazuri, motivul este managementul. Aşa că găseam companii care nu erau bine conduse şi eu aveam suficienţi bani încât să vin şi să spun: „Vă preiau dacă nu vă schimbaţi sau dacă consiliul de administraţie nu face X, Y, Z”. De multe ori, consiliul spunea: „De acord”. Dar uneori conducerea ni se opunea şi ajungeam poate în instanţă. Foarte puţini oameni aveau tenacitatea pe care o aveam eu – sau erau dispuşi să-şi rişte banii. Dacă te-ai fi uitat la asta, îţi dădea impresia că riscăm o grămadă de bani, dar nu riscam.

TR: Dar nu vedeaţi asta ca pe un risc pentru că ştiaţi adevărata valoare a activelor?

CI: Te uiţi după risc/recompensă în lume, nu-i aşa? Totul este risc şi recompensă. Dar trebuie să înţelegi care este riscul şi să înţelegi, de asemenea, care este recompensa. Majoritatea oamenilor au văzut mai multe riscuri decât mine. Dar matematica nu minte şi ei pur şi simplu nu o înţelegeau.

TR: De ce nu?

CI: Pentru că erau prea multe variabile şi prea mulţi analişti care îţi puteau influenţa părerea. TR: Ei fac să vă fie mai greu să-i învingeţi acum.

CI: Nu prea. Sistemul este atât de defectuos încât nu poţi să elimini managerii mediocri. Iată un exemplu: să zicem că moştenesc o podgorie bună pe un teren frumos. Şase luni mai târziu vreau să o vând pentru că nu aduce niciun ban. Dar am o problemă: tipul care administrează podgoria nu este niciodată acolo. Joacă golf toată ziua. Dar nu va renunţa la postul lui de administrator al viei. Şi nu va lăsa pe nimeni să se uite la vie pentru că nu vrea să o vadă vândută. Ai putea să-mi spui: „Dar ce ai, eşti nebun? Adu poliţia, dă-l afară!” Dar asta este problema cu companiile publice: nu poţi să faci asta fără o luptă foarte dificilă.

TR: Regulile fac dificilă alungarea CEO-ului de pe proprietatea ta.

CI: Asta este problema: acţionarii corporaţiilor au mari probleme în a se face auziţi, dar la IEP noi luptăm şi de multe ori câştigăm. După ce ajungem la putere, uneori descoperim că CEO-ul nu este chiar aşa de rău. Dar ideea de bază este: felul în care sunt conduse companiile publice face efectiv rău acestei ţări. Există atât de multe reguli care te împiedică să fii activist. Există numeroase bariere în calea obţinerii controlului, dar atunci când acesta este

obţinut, toţi acţionarii se descurcă în general foarte bine, conform actelor. În plus, ceea ce facem noi este foarte benefic economiei, pentru că face ca aceste companii să fie mai productive, şi asta nu doar pe termen scurt. Uneori nu vindem timp de 15 sau 20 de ani!

TR: Care este soluţia?

CI: Scăpaţi de pilulele otrăvite [care emit mai multe acţiuni la un preţ redus dacă vreun acţionar cumpără prea mult] şi scăpaţi de alegerile oscilante din consiliile de administraţie astfel încât acţionarii să hotărască modul în care vor să fie condusă compania. Ar trebui să facem astfel încât aceste companii să poată fi trase la răspundere şi să organizeze alegeri reale. Până şi în politică, cât este ea de rea, ai putea să scapi de preşedinte dacă vrei. El stă acolo doar câte patru ani în fiecare mandat. Dar în companiile noastre este foarte dificil să scapi de un CEO chiar dacă el sau ea face treabă proastă. Adeseori managerii generali primesc poziţia aceea de vârf pentru că sunt asemenea tipului de la facultate care era şeful frăţiei. Nu era cel mai deştept ins, dar era cel mai sociabil tip şi foarte agreabil, aşa că a avansat în ierarhie.

Elementele principale ale investiţiilor

— Evoluţia acţiunilor IEP a depăşit considerabil toţi concurenţii

	Perioada de Timp	IEP	Berkshire	Leucadia	Lowes	S&P 500
Rentabilitatea Brută pentru investiţia în	3 ani încheiaţi pe data de 31 iulie 2014	16 4%	69 %	— 22%	8 %	5 %
	5 ani încheiaţi pe data de 31	21 5%	94 %	8 %	45 7%	1 %

acţiun	iulie 2014					
	7 ani încheiaţi pe data de 31 iulie 2014	37 %	71 %	— 29%	— 7%	5 %
	De pe 1 aprilie 2009 până pe 31 iulie 2014	38 2%	11 7%	78 %	97 %	1 1%
	De pe 1 ianuarie 2000 până pe 31 iulie 2014	16 22%	23 5%	26 4%	37 2%	7 %
R entabilitatea Anualizată	De pe 1 aprilie 2009 până pe 31 iulie 2014	34 , 3%	15 , 6%	11 , 5%	13 , 6%	2 , 5%
	De pe 1 ianuarie 2000 până pe 31 iulie 2014	21 , 5%	8, 7%	9, 3%	11 , 2%	3 8%

(1) 1 aprilie 2009 este începutul aproximativ al revirimentului economic.

Sursa: Bloomberg. Include reinvestirea distribuţiilor. Bazat pe preţul acţiunilor din 31 iulie 2014.

TR: Uneori nu aveţi nevoie de o luptă prin reprezentanţi pentru a schimba direcţia unei companii. Aţi cumpărat o grămadă de acţiuni din Netflix recent, aproape 10%, şi aţi câştigat 2 miliarde de dolari în doi ani.

CI: Cei care au făcut asta sunt Brett, fiul meu, şi partenerul său. Eu nu ştiu mare lucru despre tehnologie, dar el mi-a arătat în 20 de minute de ce era o afacere grozavă. Şi eu am spus doar „Cumpără tot ce poţi!” De fapt, nu a fost o acţiune de activist.

TR: Ce aţi văzut? Ce v-a arătat în acele 20 de minute să vă facă să vă daţi seama că acţiunile erau subevaluate?

CI: Simplu: cei mai mulţi dintre marii experţi erau îngrijoraţi de ce nu trebuia. În momentul acela, Netflix avea 2 miliarde de dolari din taxele pe care le încasa anual. Dar acele taxe nu se găsesc în bilanţul financiar. Şi astfel, toţi acei experţi spuneau: „Cum au să găsească ei banii să plătească pentru conţinut?” Păi, au cele 2 miliarde de dolari care vor fi încasaţi! Şi de obicei abonaţii sunt loiali pentru mai mult timp decât ţi-ai imagina! Ar trebui mult mai mult timp decât cred majoritatea oamenilor pentru a pune în pericol fluxul uriaş de numerar, indiferent ce s-ar fi întâmplat.

TR: Dar nu aţi încercat niciodată să preluaţi controlul asupra Netflix?

CI: Ei au crezut că vor avea o luptă prin reprezentanţi. Dar eu i-am spus: „Reed [Hastings, cofondator şi CEO Netflix], nu voi intra într-o luptă prin reprezentanţi cu tine. Tocmai ce ai obţinut o mutare de o sută de puncte!” Apoi, i-am întrebat dacă ştiu regula lui Icahn. Ei au zis: „Care e, Carl?” Eu am răspuns: „Eu nu-i dau un pumn în gură celui care îmi aduce opt sute de milioane în trei luni”.

TR: [*Râde.*] Aţi vândut o parte din acţiuni spre finele lui 2013.

CI: Când acţiunile au ajuns la 350 de dolari, m-am hotărât să mă retrag. Dar nu le-am vândut pe toate.

TR: Care este cea mai greşită impresie pe care şi-au făcut-o oamenii despre dvs?

CI: Cred că oamenii nu-mi înţeleg, sau poate eu nu-mi înţeleg, propriile motivaţii. Deşi poate părea cam siropos, eu chiar cred că în acest punct al vieţii mele încerc să fac ceva pentru a menţine măreţia ţării. Vreau ca moştenirea mea să fie aceea de a fi schimbat felul în care se fac afaceri. Mă supără că atât de multe dintre marile noastre companii sunt aşa de prost conduse. Vreau să schimb regulile astfel încât CEO-ul şi consiliile să răspundă realmente pentru faptele lor în faţa acţionarilor.

TR: Împreună cu soţia dvs., aţi semnat Giving Pledge. De ce alte tipuri de filantropie sunteţi mai pasionat?

CI: Dăruiesc foarte mult, dar îmi place să fac lucrurile în stilul meu. Tocmai am donat 30 de milioane şcolilor charter pentru că acestea sunt conduse de director şi profesori. Prin urmare, o şcoală charter condusă corect le oferă copiilor noştri o educaţie mult mai bună decât primesc în general în şcolile publice. Noi suntem o mare naţiune dar, din păcate, felul în care ne conducem companiile şi sistemul educaţional sunt în cea mai mare parte disfuncţionale. Sper să-mi folosesc averea pentru a reuşi să devin o forţă ca să schimb asta. Din nefericire, dacă nu o facem, suntem pe drumul spre a deveni o ţară de mâna a doua sau chiar mai rău.

Elementele principale ale investiţiilor

Dl. Icahn crede că nu a existat niciodată un moment mai bun decât prezentul pentru investiţiile de tipul activismului, dacă sunt executate adecvat.

— Câţiva factori sunt responsabili de acest lucru:

1) rate scăzute ale dobânzilor, care fac achiziţiile mult mai puţin costisitoare şi, prin urmare, mult mai atractive.

2) abundenţa de companii bogate în bani care ar beneficia de pe urma realizării unor achiziţii sinergetice şi.

3) conştientizarea actuală a unui număr mare de

investitori instituţionali că prevalenţa unui management mediocru la vârf şi a unor consilii neimplicate în multe dintre companiile americane trebuie soluţionată dacă vrem să punem punct şomajului ridicat şi să concurăm pe piaţa mondială.

— Dar un activist catalizator este adeseori necesar pentru a realiza o achiziţie

— Noi, la IEP, am petrecut ani întregi implicându-ne în modelul activismului şi credem că este catalizatorul necesar pentru a impulsiona fuziunile & achiziţiile foarte acumulative şi activitatea de consolidare

— Ca o consecinţă, ratele scăzute ale dobânzilor vor amplifica foarte mult capacitatea companiilor controlate de IEP de a realiza achiziţii judicioase, prietenoase şi nu chiar atât de prietenoase apelând la experienţa noastră de activişti

Un palmares dovedit de realizare a unor rentabilităţi superioare

— Profiturile totale ale acţiunilor IEP de 1 622% (1) de la 1 ianuarie 2000

— Indicii S & P 500, Dow Jones Industrial şi Russell 2000 au avut profituri de aproximativ 73%, 104% şi respectiv 168% pe durata aceleiaşi perioade

— Rezultatele Icahn Investment Funds de la creare în noiembrie 2004

— Profit total de aproximativ 293% şi un profit anual mediu capitalizat de aproximativ 15% (2)

— Profituri de 33, 3%, 15, 2%, 34, 5%, 20, 2% (3), 30, 8% şi 10, 2% în 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 şi respectiv YTD 2014 (4)

Rezultate financiare recente

— Venit net ajustat de 612 milioane de dolari care poate fi atribuit Icahn Enterprises pentru cele şase luni încheiate în 30 iunie 2014

— Valoare netă indicativă a activelor de aproximativ 10, 2 miliarde de dolari din 30

Iunie 2014

— LTM 30 iunie 2014 EBITDA ajustat atribuibil Icahn Enterprises de aproximativ 2, 2 miliarde de dolari

Distribuţia anuală de 6.00 de dolari (5, 8% profit până la data de 31 iulie 2014)

(1) Sursa: Bloomberg. Include reinvestirea distribuţiilor. Bazat pe preţul acţiunilor din 31 iulie 2014.

(2) Profituri calculate până la 30 iunie 2014.

(3) Profitul presupune că holdingurile IEP din CVR Energy au rămas în Fondurile de Investiţii de-a lungul întregii perioade. IEP a obţinut un pachet majoritar în CVR Energy în mai 2012. Rentabilităţile Fondurilor de Investiţii au fost de aproximativ 6, 6%, când excludem rentabilităţile CVR Energy după ce aceasta a devenit o entitate consolidată.

(4) Pentru cele şase luni încheiate în 30 iunie 2014.

VALOAREA CALITĂŢII DE MEMBRU ÎNTR-UN CONSILIU DE ADMINISTRAŢIE ACTIVIST

Graficul următor a fost pregătit de Icahn Enterprises şi le răspunde celor care pun la îndoială eficacitatea includerii unor reprezentanţi ai activiştilor în consiliile directoare ale companiilor publice.

De la 1 ianuarie 2009 şi până în 30 iunie 2014 (o perioadă de 5 ani), reprezentanţii lui Icahn au intrat în consiliile celor 23 de companii enumerate în tabel. Aşa cum este reflectat în tabel, o persoană care a investit în fiecare companie la data în care reprezentantul lui Icahn s-a alăturat consiliului şi care a vândut la momentul în care reprezentantul lui a părăsit consiliul (sau a continuat să păstreze după 30 iunie 2014, dacă reprezentantul nu a părăsit consiliul) ar fi obţinut un profit anualizat de 27%

Numele	D	Data	Profituri

	companiei	ata intrării în consiliu	ieşirii din consiliu (sau 6/30/2014 dacă este în în consiliu)	le anualizate ale investitorului ipotetic pe timpul prezenţei în consiliu
1	Amylin Pharmaceuticals Inc.	9.06.2009	8.08.2012	38%
2	Biogen Idec, Inc.	10.06.2009	30.06.2014	43%
3	Chesapeake Energu Corp.	21.06.2012	30.06.2014	33%
4	CÂT Group, Inc.	18.12.2009	10.05.2011	38%
5	Dynegy Inc.	9.03.2011	1.10.2012	— 81%
6	Ebay, Inc.	17.06.2014	30.06.2014	76%
7	Enzon Pharmaceuticals, Inc.	21.05.2009	30.06.2014	— 10%
8	Forest Laboratories Inc.	5.08.2012	30.06.2014	77%
9	Genzyme Corp.	16.06.2010	11.04.2011	61%

10	1	Herbaliffe International Ltd.	25.04.2013	30.06.2014	60%
11	1	Hologic, Inc.	9.12.2013	30.06.2014	28%
12	1	Mentor Graphics Corp.	18.05.2011	30.06.2014	13%
13	1	MGM Studios	25.04.2012	15.08.2012	96%
14	1	Motorola Mobility, Inc.	3.01.2011	22.05.2012	22%
15	1	Motorola Solutions, Inc.	4.01.2011	1.03.2012	23%
16	1	Navistar International Corp.	8.10.2012	30.06.2014	33%
17	1	Nuance Communications, Inc.	7.10.2013	30.06.2014	2%
18	1	Talisman Energy, Inc.	1.12.2013	30.06.2014	— 15%
19	1	Take-Two Interactive Software, Inc.	15.04.2010	26.11.2013	12%
20	2	The Hain Celestial Group, Inc.	7.07.2010	19.11.2013	52%
	2	Transocean,	17	30.06.	— 10%

1	Ltd.	.05.201 3	2014		
2	Voltări Corp.	17	30.06.	— 62%	
2		.06.201 0	2014		
2	WebMD	24	5.08.2	124%	
3	Health Corp.	.07.201 2	013	TOTAL: 27%	

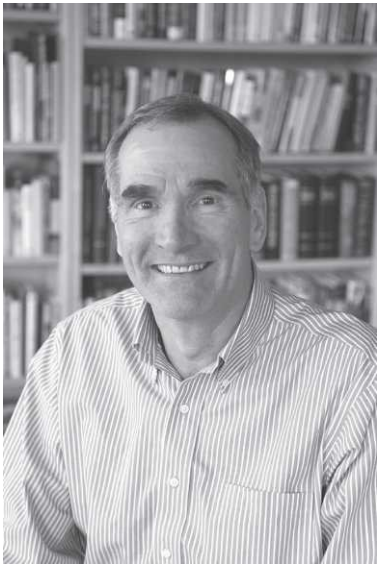
Rentabilităţile presupun o pondere egală în fiecare investiţie.

Sursa datelor despre rentabilitate = funcţia Bloomberg Total Return, inclusiv dividendele reinvestite. Tabelul nu reflectă rezultatele efective ale segmentului investiţional al IEP şi nici nu este în mod necesar semnificativ pentru rezultatele viitoare ale segmentului investiţional al IEP.

CAPITOLUL 6.2

David Swensen: O muncă voluntară de 23, 9 miliarde de dolari

Director General de Investiţii, Universitatea Yale, şi autor al *Un co nvenţional Succes*: *A Fundamental Approach to Personal Investment* (*Succesul neconvenţional*: *O abordare fundamentală a investiţiilor personale*)



David Swensen este, probabil, cel mai cunoscut investitor de care nu ai auzit niciodată. A fost descris ca un Warren Buffett al investiţiilor instituţionale.

De-a lungul celebrului său mandat ca director general de investiţii la Yale, el a transformat active de 1 miliard de dolari în peste 23, 9 miliarde de dolari şi se poate mândri cu profituri anuale de 13, 9% – un record neegalat de multe dintre fondurile speculative ambiţioase care au încercat să-l atragă pe parcursul ultimilor 27 de ani.

Imediat ce îl întâlneşti pe Swensen, îţi dai seama că nu pentru bani face ceea ce face, ci pentru plăcerea jocului şi pentru sentimentul că serveşte o mare universitate. Şi are cecul pentru salariu cu care să o dovedească: valoarea lui în sectorul privat ar fi exponenţial mai ridicată decât ce câştigă la Yale.

În inima sa, Swensen este un inventator şi un revoluţionar. Modelul său Yale, cunoscut de asemenea şi drept modelul fundaţiei, a fost elaborat împreună cu

colegul şi fostul său student Dean Takahashi şi este o aplicaţie a teoriei portofoliului de investiţii modern. Ideea este aceea de a diviza un portofoliu în cinci sau şase părţi aproximativ egale şi de a o investi pe fiecare într-o clasă diferită de active. Modelul Yale este o strategie pe termen lung care avantajează diversificarea extinsă şi are o predilecţie pentru acţiuni, cu un accent mai redus pe clasele de active cu profituri mai reduse, cum ar fi obligaţiunile şi mărfurile. Poziţia lui Swensen pe tema lichidităţii a fost numită revoluţionară – el mai degrabă evită, nu urmăreşte lichiditatea, argumentând că aceasta te direcţionează spre profituri mai scăzute pentru active care altminteri ar putea fi investite mai eficient.

Înaintea perioadei sale de star rock al investiţiilor instituţionale, Swensen a lucrat pe Wall Street pentru Salomon Brothers, fenomenala organizaţie din domeniul obligaţiunilor. Mulţi pun pe seama lui structurarea primului schimb de monedă pe piaţa valutară, o tranzacţie între IB şi Banca Mondială, care a dus efectiv la crearea ratei dobânzii şi în cele din urmă a pieţelor de credit-default swap, însumând peste 1 trilion de dolari în active astăzi. Dar nu-i purta pică pentru asta!

Am avut privilegiul de a sta cu Swensen în biroul său de la Yale şi, înainte să mă aventurez pe holurile sacre ale renumitei instituţii, am făcut ce ar face orice student bun: am învăţat mecanic cu o noapte înainte. Cum nu voiam să fiu nepregătit, înainte de întâlnire am asimilat 400 de pagini din

Un convenţional Succes (*Succesul neconvenţional*), manifestul lui Swensen pe tema investiţiilor personale şi diversificării. Ce urmează este o versiune editată şi prescurtată a interviului nostru de aproape patru ore.

TR: Lucraţi în numele uneia dintre cele mai mari instituţii din această ţară şi, totuşi, aveţi un interes

profund şi un angajament faţă de investitorul individual. Vorbiţi-mi despre asta.

DS: În principiu, eu sunt o persoană optimistă, dar când vine vorba despre lumea cu care se confruntă investitorii individuali, este un haos.

TR: De ce?

DS: Motivul fundamental pentru care indivizii nu au tipurile de opţiuni pe care ar trebui să le aibă este orientarea spre profit din domeniul fondurilor mutuale. Nu mă înţelege greşit, sunt capitalist şi cred în profituri. Dar există un conflict fundamental între motivul profitului şi răspunderea fiduciară – deoarece, cu cât sunt mai mari profiturile pentru furnizorul de servicii, cu atât sunt mai scăzute profiturile investitorului.

TR: Când vorbim despre răspunderea fiduciară, nu toţi investitorii au măcar habar la ce se referă. Lucrul despre care vorbim de fapt este: trebuie să pui interesele investitorilor înaintea celor proprii.

DS: Problema este că managerii fondurilor mutuale fac mai mulţi bani când adună grămezi mari de active şi percep comisioane mari. Comisioanele mari sunt în conflict direct cu obiectivul realizării unor profituri ridicate. Aşa că ceea ce se întâmplă iar şi iar este că veniturile cresc şi investitorul în căutare de profituri pierde. Există doar două organizaţii unde conflictul acela nu există, iar acestea sunt Vanguard şi TIAA-CREF. Ambele operează pe o bază non-profit – ele au în vedere interesele investitorilor şi sunt consultanţi fiduciari puternici. Şi responsabilitatea fiduciară învinge mereu.

TR: Pentru că fondurile mutuale au rezultate spectaculos mai mici decât ale pieţei. Am citit că, între 1984 şi 1998, doar vreo 4% din fonduri [care au active de peste 100 de milioane de dolari în administrare (AUM)] au bătut Vanguard 500. Şi acele 4% nu sunt aceleaşi în

fiecare an – un fel şi mai simplu de a spune asta este că 96% dintre toate fondurile mutuale nu reuşesc să învingă piaţa. DS: Statisticile acelea sunt doar vârful aisbergului. Realitatea este şi mai rea. Când priveşti rezultatele din trecut, poţi vedea doar fondurile existente astăzi. TR: Supravieţuitorii.

DS: Exact. Statisticile acelea sunt afectate de eroarea supravieţuitorului. Pe parcursul ultimilor zece ani, sute de fonduri mutuale au dat faliment pentru că au avut rezultate slabe. Bineînţeles, ei nu iau fondurile cu profituri mari ca să le transforme pentru a deveni fonduri cu profituri scăzute. Ei iau fondurile cu rezultate slabe şi le transformă în fonduri cu profituri grozave.

TR: Deci, procentul de 96% nu corespunde realităţii?

DS: Este şi mai rău.

TR: Uau.

DS: Mai există un alt motiv pentru care realitatea investitorilor este mai rea decât cifrele pe care le invoci, şi asta din cauza propriilor noastre greşeli de comportament pe care le facem ca investitori individuali. Indivizii au tendinţa să cumpere fonduri care au performanţe bune. Şi aleargă după profituri. Şi apoi, când fondurile au rezultate slabe, vând. Şi aşa ajung să cumpere scump şi să vândă ieftin. Şi asta este o metodă proastă să faci bani.

TR: Care este realitatea urmăririi profitului?

DS: O mare parte din asta are legătură cu marketingul. Nimeni nu vrea să spună: „Eu am câteva fonduri de o stea şi de două stele”. Lumea vrea să deţină fonduri de patru stele. Şi fonduri de cinci stele. Şi să se laude cu asta la birou.

TR: Bineînţeles.

DS: Dar fondurile de patru şi cinci stele sunt cele care *au avut* rezultate bune, nu cele care *vor avea* rezultate bune. Dacă tu le cumperi sistematic pe cele care

s-au descurcat bine şi le vinzi pe cele care s-au descurcat prost, vei ajunge să ai rezultate sub nivelul pieţei. Aşa că, ţine cont la statisticile tale că peste 90% dintre fonduri nu reuşesc să se ridice la nivelul pieţei şi apoi completează cu felul în care se comportă oamenii – ei îşi coboară profiturile şi mai mult sub nivelul pieţei.

TR: Deci, goana după profituri este o modalitate garantată de a avea profituri mai reduse sau de a pierde bani?

DS: Factorii datorită cărora ceva are în mod întâmplător rezultate bune au şanse egale să pornească în direcţia opusă şi să ducă la rezultate proaste – asta se numeşte regresie către medie.

TR: În regulă, deci ce pot să facă investitorii pentru a-şi susţine cauza?

DS: Există doar trei instrumente, sau pârghii, pe care le au investitorii pentru [a-şi mări] profituri. Primul este alocarea activelor: Ce active vei păstra în portofoliul tău? Şi în ce proporţii ai de gând să le păstrezi? Cel de-al doilea este sincronizarea cu piaţa. Vei încerca să pariezi că o clasă de active va evolua mai bine pe termen scurt comparativ cu celelalte clase de active pe care le deţii?

TR: Veţi intra în obligaţiuni, acţiuni ori imobiliare?

DS: Da, aceste pariuri pe termen scurt pe anticiparea pieţei. Şi cel de-al treilea instrument este selecţia titlurilor de valoare. Cum îţi vei structura portofoliul de obligaţiuni sau portofoliul de acţiuni? Şi asta e tot. Acestea sunt singurele trei instrumente pe care le avem. Cel mai important dintre toate este [după cum ţi-ai dat seama] alocarea activelor.

TR: Am citit asta în cartea dumneavoastră şi m-a lăsat mască.

DS: Unul din lucrurile pe care îmi place să-l predau studenţilor mei de la Yale este că alocarea de active

explică de fapt mai mult de 100% din profiturile din investiţii! Cum ar putea să fie asta adevărat? Motivul este că atunci când te angajezi în anticiparea pieţei, te costă bani; nu este ceva gratuit. De fiecare dată când cumperi sau vinzi, plăteşti un broker. Aşa că ai o pierdere în taxe şi comisioane plătite – ceea ce reduce profitul general. Şi acelaşi lucru este valabil şi pentru selecţia titlurilor de valoare.

TR: Deci asta ne aduce înapoi la fondurile de indici şi la o abordare pasivă a investiţiilor.

DS: Exact. Managerii activi percep comisioane mai ridicate cu promisiuni de a surclasa piaţa, dar noi am văzut că de cele mai multe ori promisiunea este falsă. Poţi adopta o abordare pasivă şi poţi deţine toată piaţa. Şi poţi cumpăra toată piaţa pentru un comision foarte, foarte scăzut.

TR: Cât de scăzut?

DS: Mai puţin de 20 de puncte de bază. Şi poţi obţine asta printr-un fond mutual oferit de Vanguard. Deci, dacă îţi poţi implementa investiţia prin fonduri mutuale cu costuri reduse şi gestionate pasiv, vei fi un câştigător.

TR: Nu plăteşti comisioane şi nu încerci să învingi piaţa.

DS: În plus, primeşti încă un beneficiu: totalul de plată pentru impozite va fi mai scăzut. Este o chestie colosală. Una din cele mai serioase probleme din industria fondurilor mutuale, care este încărcată de probleme serioase, este că aproape toţi managerii de fonduri mutuale se poartă de parcă impozitele nu ar conta. Dar impozitele contează. Impozitele contează foarte mult.

TR: Există vreo notă de plată mai mare cu care ne confruntăm în vieţile noastre?

DS: Nu. Şi asta arată cât de important este să profiţi cât poţi de cât mai multe oportunităţi de investiţii

avantajoase fiscal.

Ar trebui să-ţi maximizezi contribuţiile dacă ai un 401 (k) sau un 403 (b) dacă lucrezi pentru un non-profit. Ar trebui să profiţi de fiecare ocazie pentru a investi într-o metodă de impozitare amânată.

TR: Cum punem la punct cea mai eficientă alocare de active?

DS: Oricine a urmat un curs introductiv de economie a auzit probabil că: „Nu există un prânz gratuit”. Dar Harry Markowitz, pe care lumea îl numeşte părintele teoriei portofoliului modern, spune că „diversificarea este un prânz gratuit”.

TR: De ce?

DS: Fiindcă pentru orice nivel dat al profitului, dacă diversifici, poţi genera acel profit având un risc mai scăzut; sau pentru orice nivel dat de risc, dacă diversifici, poţi genera un profit mai mare. Aşa că este un prânz gratuit. Diversificarea îţi face portofoliul mai bun.

TR: Care este minimul de diversificare de care ai nevoie?

DS: Există două niveluri de diversificare. Unul este legat de selecţia titlurilor de valoare. Dacă te hotărăşti să cumperi un fond de indici, eşti diversificat în cel mai mare grad cu putinţă pentru că deţii toată piaţa. Aceasta este una dintre frumuseţile fondului de indici şi este unul din lucrurile minunate pe care Jack Bogle le-a făcut pentru investitori în America. El le-a dat ocazia, printr-o metodă cu costuri scăzute, să cumpere întreaga piaţă. Dar dintr-o perspectivă a alocării de active, când vorbim despre diversificare, vorbim despre investiţiile în mai multe clase de active. Sunt şase realmente importante, consider eu, şi acestea sunt acţiunile americane, obligaţiuni ale Trezoreriei SUA, instrumente financiare protejate faţă de inflaţie ale Trezoreriei SUA [TIPS], acţiuni de pe pieţele

străine dezvoltate, acţiuni de pe pieţele emergente străine şi trusturi de investiţii imobiliare [REIT-uri].

TR: De ce le alegeţi pe acestea şase în detrimentul altora? Şi care este alocarea portofoliului dvs?

DS: Capitalurile proprii sunt baza pentru portofoliile care au un orizont temporal lung. Capitalurile proprii sunt în mod evident mai riscante decât obligaţiunile. Dacă lumea funcţionează aşa cum ar trebui să funcţioneze, capitalurile proprii vor realiza profituri superioare. Nu este valabil în absolut fiecare zi sau în absolut fiecare săptămână sau în absolut fiecare an dar, de-a lungul unor perioade rezonabile de timp, capitalurile proprii ar trebui să genereze profituri mai mari. Am un portofoliu în cartea mea în care 70% din active sunt capitalurile proprii [sau similare], şi 30% sunt cu venituri fixe.

TR: Haideţi să începem cu partea de dividende a portofoliului: cei 70%. Una dintre regulile dvs. pentru diversificare este să nu ai nimic care să aibă o pondere de peste 30%, corect?

DS: Da.

TR: Deci, unde aţi plasat primii 30%?

DS: În acţiuni americane. Unul din lucrurile care cred că este foarte important este că nu ar trebui să subestimăm niciodată rezilienţa economiei americane. Este foarte puternică. Şi oricât de mult încearcă politicienii să o dea peste cap, aici există o putere implicită. Şi eu nu vreau să pariez niciodată împotriva ei.

TR: Şi de aceea există o înclinaţie atât de puternică, 70%, pentru creştere. Nu doar în economia SUA, ci în afacerile din întreaga lume.

DS: Şi după aceea probabil că aş plasa 10% în pieţele emergente, 15% în statele dezvoltate şi 15% în trusturile de investiţii imobiliare.

TR: Vorbiţi-mi despre cei 30% în titluri cu venituri

fixe.

DS: Le am pe toate în titluri ale Trezoreriei. Jumătate sunt obligaţiuni tradiţionale. Cealaltă jumătate sunt TIPS protejate de inflaţie. Dacă tu cumperi obligaţiuni obişnuite ale Trezoreriei şi inflaţia începe să crească, vei ajunge să ai pierderi.

TR: Oamenii devin confuzi când vine vorba despre asta, din păcate.

DS: Când am început prima dată pe Wall Street, îmi amintesc că mergeam la primele mele întâlniri cu clienţii şi şopteam constant în sinea mea: „Ratele dobânzilor cresc, preţurile scad”. Nu voiam să înţeleg asta greşit. Ar fi fost chiar stânjenitor.

TR: Poate un investitor individual să câştige bani pe piaţa din ziua de azi?

DS: Asta este frumuseţea unui strategii cumpără-şi-păstrează pe termen lung. Acesta este motivul pentru care diversifici. Nu sunt suficient de deştept încât să ştiu în ce direcţie vor merge pieţele.

La finele anilor ’90, oamenii spuneau: „De ce te-ai chinuit atât să-ţi diversifici portofoliul? Tot ce trebuia să faci era să deţii S & P 500”. Şi ce făceau ei era că se uitau la cea mai bună clasă de active şi pur şi simplu s-a întâmplat ca aceasta să fie piaţa noastră de capital. Şi au zis: „Tot ce ai făcut a fost o pierdere de timp”. Dar asta era experienţa americană. Şi nu este singura experienţă din lume. Şi dacă la începutul anilor ’90 ai fi fost un investitor japonez care şi-a investit toţi banii în piaţa japoneză, la finele anilor ’90 ai fi fost terminat. Nu vei avea niciodată o rentabilitate egală cu rentabilitatea celei mai bune clase individuale de active şi nu ştii niciodată care va fi clasa aceea înainte să se întâmple.

TR: Ce le transmiteţi celor din generaţia Baby Boom, cei care se confruntă cu ieşirea la pensie în viitorul nu

prea îndepărtat?

DS: Din nefericire, eu cred că majoritatea indivizilor nu au habar cât de mulţi bani trebuie să economisească pentru pensionare. Îmi fac realmente griji că o mulţime de oameni se vor uita la conturile lor 401 (k) şi vor spune: „Am cincizeci de mii de dolari sau o sută de mii – asta înseamnă o grămadă de bani”. Dar dacă vorbeşti despre finanţarea unei ieşiri la pensie, asta nu înseamnă mare lucru.

TR: O mulţime de oameni nu vor putea să iasă la pensie atunci când vor dori să o facă.

DS: Singurul fel în care oamenii pot să ajungă unde trebuie este informându-se. Şi eu sunt încântat că încerci să ajuţi oamenii să obţină cunoştinţele de care au nevoie pentru a lua decizii inteligente.

TR: Am înţeles că aţi avut o perioadă dificilă din punct de vedere al sănătăţii. Ce urmează acum?

DS: Cu aproximativ un an în urmă, am fost diagnosticat cu cancer. Nu aveam o listă cu lucruri pe care să le fac înainte să mor. Nu am vrut să demisionez şi să călătoresc în jurul lumii. Am vrut să fac în continuare ce pot pentru a susţine universitatea. Să gestionez portofoliul Yale cât de mult pot. Şi asta fac. Îmi iubesc jobul.

TR: Asta este remarcabil.

DS: Cred că Yale este una dintre cele mai grozave instituţii din lume. Şi dacă pot să fac ceva pentru ca ea să devină un loc mai puternic şi mai bun, atunci poate că voi fi făcut diferenţa.

TR: David, mulţumesc, aţi fost extraordinar. Mă simt de parcă am urmat Yale şi am făcut un curs despre crearea de portofolii.

DS: Păi, aşa ai făcut.

CAPITOLUL 6.3

John C. Bogle: Avangarda investiţiilor

Creatorul Fondului de Indici; Fondator şi fost CEO al Grupului Vanguard

Dacă nu ai citit niciuna din cărţile lui Jack Bogle şi nu ai ascultat comentariile sale serioase şi practice la TV, atunci ai ratat o adevărată comoară americană. Revista *Fortune* l-a numit pe Bogle unul din cei patru giganţi ai investiţiilor din secolul XX. A fost comparat cu Benjamin Franklin pentru inventivitatea şi spiritul său civic. Unii spun că a făcut mai multe pentru investitorul individual decât oricine altcineva din istoria afacerilor.

Cum a făcut asta? Când Jack Bogle a înfiinţat Grupul Vanguard, în 1974, fondurile de indici erau doar o teorie academică. Dar Bogle a fost dispus să-şi parieze compania pe ideea că fondurile mutuale cu costuri reduse şi comisioane mici care să urmărească rezultatele întregii burse de valori vor surclasa majoritatea fondurilor gestionate an de an. De ce? Pentru că investitorii ca grup nu pot *să bată* piaţa pentru că ei *sunt* piaţa. Asta da revoluţie! La început, fondurile sale de indici au fost luate

peste picior, considerate „Nebunia lui Bogle”. Ba chiar un competitor a numit ideea neamericană.

Dar Bogle şi-a ignorat criticii şi a mers înainte, transformând Vanguard în cea mai mare firmă de administrare de fonduri mutuale din lume, cu active în valoare de 2, 86 trilioane de dolari. Cât de mult înseamnă asta? Dacă Vanguard ar fi o ţară, economia sa ar avea aceleaşi dimensiuni ca Marea Britanie! Şi acum, conform Morningstar, fondurile de indici reprezintă mai mult de o treime din toate investiţiile în capital ale fondurilor mutuale.

Jack Bogle s-a născut în 1929, la New Jersey, exact la începutul Marii Crize. Familia lui nu era bogată, dar Bogle a fost suficient de deştept pentru a obţine o bursă la Princeton, unde servea masa altor studenţi pentru a-şi acoperi cheltuielile. El şi-a scris lucrarea de licenţă în economie pe tema fondurilor mutuale, lăsând să se întrevadă calea pe care avea să şi-o croiască mai târziu în domeniu. Şi nu a uitat niciodată ce i-a spus un prieten pe durata unui job de vară pe post de curier al unui broker: „Bogle, îţi voi spune tot ce trebuie să ştii despre bursă: *nimeni nu ştie nimic*”.

După ce a absolvit *magna cum laude*, în 1951 s-a alăturat Wellington Management Company în Philadelphia, unde a urcat pe scara ierarhică, ajungând preşedinte. Dar în perioada „go-go” de la mijlocul anilor 1960, Bogle a fuzionat cu un grup de management care spera că îi va consolida afacerea. „A fost cea mai gravă greşeală din viaţa mea”, mi-a spus el. Noii parteneri au epuizat fondurile mutuale şi apoi s-au folosit de locurile lor din consiliu pentru a-l concedia pe Bogle.

Aşa că ce a făcut el? În loc să accepte înfrângerea, Bogle a transformat eşecul acela în cea mai mare victorie a sa, una care a schimbat faţa investiţiilor. Datorită structurii

legale a fondurilor mutuale, Bogle era în continuare şeful *fondurilor* Wellington, care erau separate de compania de management, cu un consiliu director întrucâtva diferit. El a rămas în continuare în postul de preşedinte al fondurilor, dar nu avea voie să le *administreze*. „Deci, cum intru în administrarea de investiţii fără să fiu un manager de investiţii?” mi-a spus el în timpul interviului nostru. „Ţi-ai dat seama deja care este răspunsul. Creezi un fond neadministrat. Noi l-am numit fond de indici; eu l-am numit Vanguard. La început, toată lumea a crezut că este o glumă”. Incredibil! Dacă Jack Bogle nu ar fi comis acea greşeală, nu ar fi înfiinţat niciodată Vanguard şi s-ar fi putut ca milioane şi milioane de investitori individuali să nu aibă niciodată ocazia să evite comisioanele excesive şi să adauge miliarde de dolari la profiturile lor colective.

M-am întâlnit cu această legendă în carne şi oase în biroul său din campusul Vanguard din Malvern, Pennsylvania, în timp ce un viscol se năpustea asupra Coastei de Est. El merge în continuare la muncă în fiecare zi, la centrul de cercetare Vanguard, pe care l-a condus de când s-a retras din funcţia de preşedinte executiv, în 2000. Jack mi-a strâns mâna cu forţa cuiva de două ori mai tânăr, poate datorită faptului că, în 1996, un transplant de inimă i-a oferit o şansă nouă la viaţă ca să-şi continue „cruciada pentru a le oferi investitorilor o şansă corectă”, după cum o numeşte el.

Ce urmează este o versiune editată şi prescurtată a conversaţiei noastre de 4 ore.

TR: Spuneţi-mi, Jack, de unde vă vine ambiţia?

JB: Încă de când îmi amintesc, din copilăria mea, a trebuit să muncesc. Am început să lucrez la nouă ani livrând ziare prin cartier. Mi-a plăcut mereu. Sunt oarecum introvertit şi după ce lucrezi tot timpul, nu trebuie să faci prea multă conversaţie inutilă. Şi am o latură competitivă.

Genul acela certăreţ, care aleargă după o ceartă pe cinste – chiar şi atunci când nu ai nevoie de una – compensează multe.

TR: V-aţi început cariera la o companie tradiţională de gestionare a fondurilor mutuale.

JB: Eram tânăr, nu eram suficient de înţelept pentru a învăţa lecţiile istoriei pe care ar fi trebuit să o cunosc, sau să acţionez în baza acelor lecţii. Credeam că există ceva de genul unui manager de investiţii permanent; nu există. Aceştia vin şi pleacă.

TR: De ce?

JB: Există o doză al naibii de mare de noroc când vine vorba despre competenţă. Investiţiile sunt 95% noroc şi 5% competenţă. Şi poate, dacă mă înşel, sunt 98 cu 2.

TR: Fără să insultăm managerii activi!

JB: Uite, aduci într-o cameră 1024 de persoane care dau cu banul. Le spui tuturor să dea cu banul şi unuia din aceşti 1024 îi va pica de zece ori la rând capul. Şi tu ai spune „Ce tip norocos!” Nu? Dar în domeniul fondurilor, ai spune: „Ce geniu!” [*Râde*.] Poţi să pui chiar şi nişte gorile să facă asta şi rezultatul va fi exact acelaşi!

TR: Ce aţi vrut să spuneţi când aţi declarat „Există o mare diferenţă între un tip deştept şi un investitor bun”?

ÎN: Păi, înainte de toate, investitorii au câştiguri medii. Să începem cu asta. Foarte simplu. Şi majoritatea investitorilor individuali plătesc prea mult pentru privilegiul de a avea câştiguri medii.

TR: Cum adică?

JB: Administrarea activă te va costa în jur de 2% cu totul pentru fondul mediu (inclusiv raportul mediu de costuri de 1, 2%, costurile de tranzacţie, fondurile neinvestite şi comisioanele de vânzări). Prin urmare, asta înseamnă că într-o piaţă de 7%, ei vor obţine 5. [Un fond de indici care costă 0, 05% înseamnă că obţii un profit de

6, 95%.] La 6, 95%, transformi 1 dolar în vreo 30 de dolari în decurs de 50 de ani. Dar la 5%, obţii 10 dolari în loc de 30. Şi ce înseamnă asta? Înseamnă că tu ai pus la bătaie 100% din bani, tu ţi-ai asumat 100% din riscuri şi ai obţinut 30% din recompensă. Asta se întâmplă când te uiţi la rentabilităţi pe termen lung. Oamenii nu o fac, dar vor trebui să înveţe să o facă.

TR: Ei nu observă capitalizarea costurilor şi a comisioanelor.

JB: Oamenii ar trebui să înţeleagă concret de ce cumpără acţiuni. O fac pentru câştigul adus de dividende şi pentru multiplicarea venitului. Realitatea este că, pe termen lung, jumătate din profitul din piaţa de capital a provenit din dividende. Şi acesta este locul de unde vin toate costurile fondului. Deci, gândeşte-te la asta pentru o clipă, Tony: profitul brut al fondului mediu de acţiuni este de 2%. Fondul obişnuit de acţiuni are un raport al cheltuielilor de 1, 2%. Ei vor scădea asta din acel profit. Deci, tu primeşti un profit de O, 8%. Managerul îţi ia jumătate din dividende ca să se plătească pe sine! Şi industria aceasta foloseşte fiecare părticică din 60% din dividende. Şi uneori 100% şi uneori mai mult de 100%. Poţi vedea de ce sunt o bătaie de cap pentru industrie.

TR: Şi totuşi încă există 100 de milioane de persoane cu investiţii în fondurile mutuale gestionate activ. Cum este posibil aşa ceva?

JB: Ei bine, nu subestima niciodată puterea marketingului. Prin 2000, noi am verificat şi fondul obişnuit căruia i se făcea pe atunci reclamă în revista *Money* avea un profit anual de 41%. Multe dintre aceste fonduri – poate chiar majoritatea – nu mai există. Investitorii se aşteaptă ca managerul lor deştept să fie deştept pentru totdeauna, dar asta nu se va întâmpla. Ei se aşteaptă că, dacă a generat profituri de 20%, va continua

să genereze 20%. Şi este pur şi simplu ridicol; nu se poate întâmpla, nu se va întâmpla.

TR: Vanguard este gestionat exclusiv în beneficiul acţionarilor fondului său, care deţin efectiv compania. Sunteţi un susţinător al standardului fiduciar universal?

JB: Eu sunt o persoană care pune întrebări şi s-ar putea să fi fost printre primii. The Investment Company Institute [organizaţia de lobby a industriei fondurilor mutuale] spune: „Noi nu avem nevoie de un standard federal al răspunderii fiduciare. Noi suntem fiduciari". Păi, în primul rând, în cazul acesta, de ce mai obiectează? Este o întrebare interesantă.

Dar în al doilea rând, ei nu înţeleg că avem conflictul acesta de răspunderi fiduciare. Managerul unei firme deţinute public cum ar fi, să zicem, Black Rock are două seturi de răspunderi fiduciare. Una este o răspundere fiduciară faţă de acţionarii fondurilor mutuale Black Rock de a le maximiza profiturile. Şi cealaltă este obligaţia fiduciară de a câştiga cât de mulţi bani poate pentru proprietarii publici ai Black Rock. Şi astfel CEO-ul Black Rock, Laurence D. Fink, are dilema perfectă. Pentru a maximiza profitul pentru acţionarii fondului mutual, trebuie să reducă taxele. Dar pentru a maximiza profitul pentru proprietarii Black Rock, trebuie să mărească taxele. Aşa că ei încearcă să le facă pe amândouă. Şi compania câştigă mai mulţi bani ca niciodată. TR: Ce ironic.

JB: Să mai zică cineva că asta nu este o ţară grozavă?

TR: Ce urmează, după părerea dumneavoastră, să reprezinte o provocare şi/sau o dificultate în următorii zece ani?

JB: Eu văd că America corporatistă continuă să se dezvolte. Şi, nu uita, piaţa de capital este o derivată. Este o derivată a valorii create de corporaţiile noastre. Ele câştigă bani şi vor continua să câştige bani. Ar putea să

câştige ceva mai puţin, dar tot vor deveni din ce în ce mai mari, din ce în ce mai eficiente. Deci vor continua să crească, cu o rată probabil mai mică decât ne-am obişnuit noi, dar cu toate acestea, o rată sănătoasă.

TR: În principal pentru că va scădea consumul din cauza demografiei sau pentru că pur şi simplu am împrumutat atât de mult încât tot trebuie să facem ordine în propria gospodărie?

JB: Încă trebuie să reducem gradul de îndatorare. Există prea multe împrumuturi în ţară. Nu există prea multe pârghii financiare în partea corporatistă. Bilanţurile contabile ale corporaţiilor sunt într-o formă destul de bună. Dar situaţiile financiare guvernamentale, inclusiv la nivel federal, de stat şi local, sunt toate suprasolicitate. Şi trebuie să facem ceva în legătură cu asta.

Unul din riscurile mari – una din marile întrebări, în realitate – este că Rezerva Federală are acum 4 trilioane de dolari ca rezerve, cifră rotundă. Asta înseamnă cu 3 trilioane de dolari mai mult decât de obicei, din care vreo 3 au fost obţinute în ultimii cinci, şase ani. Şi asta ar trebui să se schimbe. Şi nu îi este nimănui limpede cum se va întâmpla asta exact. Dar toată lumea ştie că trebuie să se producă mai devreme sau mai târziu.

TR: Cât de îngrijoraţi ar trebui să fim de o nouă criză financiară?

JB: Dacă nu gândeşti ca un investitor de rând, ci ca persoană care vede imaginea de ansamblu, să nu-ţi pierzi niciodată simţul istoric. Să nu crezi că istoria nu se va repeta. Aşa cum spunea Mark Twain: „Este posibil ca istoria să nu se repete, dar există similarităţi”. Aşa că ne confruntăm cu posibilitatea unei serioase crize financiare globale. Chiar o depresie mondială. Care sunt şansele unei depresii mondiale? Aş spune poate că sunt de unu la zece. Dar nu sunt de unu la o mie. Aşa că eu nu o văd probabilă,

dar oricine spune „Nu se poate întâmpla aici” face o presupunere greşită…

TR: … înseamnă să nu iei aminte la istorie.

JB: Da. Deci, în principiu, foloseşte-ţi mintea pe care ţi-a dat-o Dumnezeu. Nu te lăsa dus de val de toanele şi fasoanele momentului. Şi nu te lăsa păcălit de piruetele momentane din pieţe, de acţiuni sau de obligaţiuni.

TR: În cei 64 de ani domeniu, aţi avut de-a face cu fiecare model de piaţă. Cum scoateţi elementul emoţional uman din investiţii?

JB: Niciunul dintre noi nu poate, şi aici mă includ şi pe mine. Eu încerc. Oamenii spun „Cum te simţi când piaţa scade cu 50%?” Eu le răspund, cu sinceritate, că mă simt jalnic. Am noduri în stomac. Deci, ce fac? Scot câteva din cărţile mele despre „menţinerea direcţiei” şi le recitesc!

TR: Dacă nu aţi putea lăsa moştenire niciun ban copiilor sau nepoţilor, dar le-aţi putea transmite câteva principii, care ar fi acestea?

JB: Aş spune, pentru început, fiţi atenţi unde vă sunt investite activele. Alegeţi-vă alocarea activelor în concordanţă cu toleranţa voastră la risc şi cu obiectivele voastre. Numărul doi ar fi să diversificaţi. Şi asiguraţi-vă că diversificaţi prin fonduri de indici cu costuri reduse. Există o mulţime cu costuri ridicate. Nu ar trebui să uităm asta. Şi nu tranzacţionaţi. Să nu faceţi nimic – staţi pur şi simplu pe loc! Indiferent ce se întâmplă! Şi veţi putea să rezistaţi ispitei mai uşor dacă aţi avea puţin mai mult decât credeţi că ar trebui din activele voastre repartizate în obligaţiuni.

TR: Ce alte recomandări aveţi pentru investitori?

JB: Să nu deschideţi *Wall Street Journal*! Nu vă uitaţi pe CNBC! glumim în legătură cu asta. Dau de multe ori interviuri pe CNBC şi mă minunez mereu de ce mă tot cheamă. Pot rezista circa 40 – 50 de secunde cu Jim

Cramer. O mulţime de răcnete şi ţipete, cumpără asta şi vinde ailaltă. Asta înseamnă o distragere pentru domeniul investiţiilor. Ne petrecem prea mult timp, depunem prea multă energie în toate lucrurile acelea legate de investiţii, când ştim care va fi rezultatul. Vei obţine randamentul pieţei plus sau minus ceva. În cea mai mare parte minus. Şi atunci de ce să-ţi petreci tot timpul acesta încercând să tranzacţionezi Standard & Poor's 500 cât e ziua de lungă în timp real, aşa cum sugera o campanie timpurie de marketing pentru primul ETF [fond tranzacţionat pe bursă]? Oricine face asta ar trebui să-şi trăiască viaţa. Scoate copiii în parc. Scoate-ţi soţia în oraş la cină. Dacă nu merge nimic altceva, citeşte o carte bună.

TR: Ce înseamnă banii pentru dumneavoastră?

JB: Eu nu privesc banii ca pe un scop, ci ca pe nişte mijloace în vederea unui scop. Există o poveste grozavă despre doi scriitori, Kurt Vonnegut şi Joe Heller. Ei se întâlnesc la o petrecere pe Insula Shelter. Kurt îl priveşte pe Joe şi îi spune: „Tipul acela, gazda noastră de acolo, a făcut un miliard de dolari astăzi. A câştigat mai mulţi bani într-o zi decât ai scos tu pe toate exemplarele din *Catch-22*". Şi Heller se uită la Vonnegut şi spune: „E în regulă, pentru că eu am ceva ce el, gazda noastră, nu va avea niciodată. Am suficient".

Eu le las copiilor mei suficient încât să poată să facă orice vor, dar nu atât de mult încât să nu facă nimic. Le spun adeseori: „Uneori îmi doresc ca voi să fi crescut cu toate avantajele pe care le-am avut eu". Şi prima lor reacţie a fost: „Nu vrei să spui dezavantaje?" „Nu, copile, nu vreau. Vreau să spun avantaje. Să te descurci bine în lume, să răzbaţi prin toate muncind".

TR: A fost nevoie de ani buni pentru ca ideea de indexare să prindă şi acum fondurile de indici iau domeniul cu asalt. Cum vă simţiţi că aţi avut dreptate?

JB: Păi, lumea îmi spune, trebuie să fii foarte mândru. Iată ce ai construit. Şi eu le spun că va veni o vreme şi pentru asta, cred eu, într-o bună zi. Dar nu încă. Cred că Sofocle e cel care a zis: „Trebuie să aştepţi până seara să te bucuri de splendoarea zilei”. Şi seara mea nu a venit încă. Ştii, trebuie să-ţi mărturisesc, ar fi trebuit să fi murit cu mult, mult timp în urmă. Am avut opt atacuri de cord înainte să primesc inima [prin transplant]. Inima mea s-a oprit. Şi nu am niciun drept să fiu pe-aici. Dar este absolut fabulos să fii în viaţă. Nu-mi petrec prea mult timp gândindu-mă la asta. Dar îmi dau seama că văd ceea ce cred că este triumful indexării. Şi chiar o revoluţie în preferinţele investitorilor. Nu există niciun dubiu în privinţa asta. Va schimba Wall Streetul. Wall Streetul devine mult mai mic. Nu sunt sigur că înţeleg asta în întregime, dar presupun că dacă aş fi mort, nu aş vedea-o.

TR: Apropo, vă veţi pensiona vreodată?

JB: Sunt şanse mari ca asta să fie mai probabil în mâna lui Dumnezeu decât în a mea. Mă simt bine şi prosper în misiunea mea de a le oferi investitorilor o şansă egală.

Principiile de bază ale portofoliului lui Jack Bogle

1. Alocarea de active în conformitate cu toleranţa ta la risc şi cu obiectivele tale.

2. Diversifică prin fondurile de indici cu costuri reduse.

3. Plasează în fondurile de obligaţiuni un procent egal cu vârsta ta. Un etalon „grosier”, zice el.

Jack are peste 80 de ani şi are 40% din portofoliul propriu investit în obligaţiuni. Dar o persoană foarte tânără poate avea 100% acţiuni.

Deci în portofoliul meu total, care include atât conturile mele personale şi de pensie, în jur de 60% din activele mele sunt în acţiuni, majoritatea în fondurile de

indici pe acţiuni ale Vanguard.

Restul este împărţit între Fondul de Index Total Bond Market al Vanguard şi fonduri [de obligaţiuni municipale] scutite de impozite. Pachetele mele de obligaţiuni municipale sunt divizate în aproximativ două treimi în Fondul pe Termen Intermediar Scutit de Impozitare al Vanguard şi aproximativ o treime în Fondul pe Termen Limitat Scutit de la Impozitare al Vanguard [limitat se plasează undeva între scurt şi intermediar; ceva mai lung pentru profitul suplimentar].

Sper că nu va trebui să apelez la banii din portofoliul meu impozitabil. Şi acestea sunt totuşi rezultate scutite de impozit, în jur de 3% sau cam aşa ceva, ceea ce înseamnă echivalentul a 5% pentru cineva din grupa mea de impozitare şi nu am nevoie de mai mult. Sunt fericit să-i obţin.

Desigur, îmi fac câteva griji legate de soliditatea pieţei obligaţiunilor municipale, dar am hotărât că ar trebui să fie în regulă cu analiştii noştri de elită de aici, de la Vanguard. În portofoliul meu cu impozitare amânată, care este cel mai mare activ al meu, activele mele sub formă de obligaţiuni se află în cea mai mare parte în Fondul de Index Total Bond Market al Vanguard. Asta include obligaţiuni pe termen lung, intermediar şi scurt. Cuprinde obligaţiuni ale Trezoreriei, ipotecare şi corporatiste.

Sunt foarte mulţumit cu profiturile portofoliului meu total. După un declin îngrozitor de 17% în 2008 [S & P 500 scăzuse cu 37% în anul acela, mai mult decât dublu], rezultatele mele au fost constant pozitive, ridicându-se în medie la 10% pe an. Sunt bucuros să „menţin direcţia” pur şi simplu şi să trec cu bine prin toate.

CAPITOLUL 6.4

Warren Buffett: Oracolul din Omaha

Legenda care a spus totul; CE-O, Berkshire Hathaway

Mă aflam în sala de aşteptare a emisiunii *Today*, aşteptând să intru în emisie, când a intrat *omul* însuşi: Warren Buffett, unul dintre cei mai mari investitori ai secolului XX şi, cu o avere de 67, 6 miliarde de dolari pe numele său, al treilea cel mai bogat om din lume. Eram programaţi să apărem (împreună cu Sara Blakely, fondatoarea Spanx, şi cu Julian Castro, viitorul secretar pentru Dezvoltare Imobiliară şi Urbană] într-o discuţie tip masă rotundă, cu Matt Lauer, despre succesul economic şi perspectivele noastre asupra direcţiei economiei americane. Am fost întotdeauna un mare fan al lui Buffett. La fel ca milioane de investitori din jurul lumii, am fost inspirat de povestea sa, cum un modest agent de bursă din Nebraska a transformat o firmă de textile cu probleme din New England, numită Berkshire Hathaway, în cea de-a cincea firmă tranzacţionată pe bursă din lume, ca amploare, cu active de aproape jumătate de trilion de

dolari şi cu holdinguri în orice, de la asigurări Geico la See's Candies. Calea sa nu atât de secretă către succes a fost „value-investing": un sistem preluat de la mentorul său Ben Graham, pe care l-a învăţat şi l-a perfecţionat. Acesta se învârte în jurul căutării companiilor subevaluate şi cumpărării de acţiuni cu probabilitatea că preţul acestora va creşte pe termen lung. Este una dintre cele mai simple forme de risc/recompensă asimetrică şi una care necesită un volum colosal de cercetare, competenţă şi bani – acesta fiind unul dintre motivele pentru care Buffett a urmărit holdingurile de asigurări ce oferă un flux de numerar mare şi, astfel, oportunităţi de investiţii.

Nu doar că Buffett a avut un succes fenomenal în afaceri, ci a devenit, de asemenea, unul dintre cei mai generoşi filantropi din istorie, angajându-se să utilizeze 99% din vasta sa avere personală pentru activităţi de caritate prin Fundaţia Bill şi Melinda Gates. De asemenea, el este probabil cel mai citabil – şi mai citat – lider de afaceri din toate timpurile şi ai citit deja câteva pepite nepreţuite din înţelepciunea sa presărate în aceste pagini.

Când am ajuns, în cele din urmă, în aceeaşi încăpere cu el, nu am putut rezista ocaziei de a-i vorbi despre proiectul acestei cărţi. Credeţi că am putea face un interviu în care să vorbim despre felul în care investitorul individual poate câştiga în această economie volatilă?

M-a privit cu o licărire în ochi. „Tony", mi-a zis el, „mi-ar plăcea să te ajut, dar mă tem că am spus deja tot ce poate să spună cineva pe acest subiect".

Era greu să combaţi asta. Din 1970, el publică o scrisoare anuală aşteptată cu nerăbdare, adresată acţionarilor săi şi încărcată cu recomandări şi comentarii oneste despre investiţii. În plus, până acum au fost publicate aproape 50 de cărţi cu numele său pe copertă – ba chiar câteva dintre ele au fost scrise de Buffett însuşi!

Totuşi, am continuat să insist.

„Dar acum că aţi anunţat că vă donaţi aproape toată averea în scop filantropic, ce tip de portofoliu aţi recomanda pentru familia dumneavoastră, ca să-şi protejeze şi multiplice investiţiile?”

El a zâmbit din nou şi m-a apucat de braţ. „Este atât de simplu”, a zis. „Indexarea este calea de urmat. Investeşte în marile afaceri americane fără să plăteşti toate comisioanele unui manager de fond mutual, ţine-te de companiile acelea şi vei câştiga pe termen lung!”

Uau! Cel mai celebru specialist în selecţia de acţiuni din lume a acceptat fondurile de indici drept cele mai bune şi mai rentabile instrumente pentru investiţii.

Mai târziu, chiar şi după ce Steve Forbes şi Ray Dalio au luat legătura cu el în numele meu pentru a-l îndemna pe Warren să facă un interviu mai detaliat cu mine, el m-a informat că nu era necesar. Warren mi-a spus că tot ce a avut de spus important despre investiţii este publicat deja. Tot ce i-ar spune unui investitor individual în ziua de azi este să investească în fonduri de indici care îţi oferă expunere la piaţa mai largă a celor mai bune companii din lume şi să rămână la acestea pe termen lung. Cred că e adevărat că repetiţia *este* mama competenţei. Am înţeles, Warren! În scrisoarea din acest an, adresată acţionarilor, Warren a subliniat din nou aceeaşi recomandare. pentru toţi investitorii! Care este alocarea activelor sale? Mai jos găseşti instrucţiunile pe care le-a lăsat soţiei sale şi trustului lor, pentru când el nu va mai fi:

„Pune 10%... în obligaţiuni guvernamentale pe termen scurt şi 90% într-un fond de indici S & P 500 cu costuri foarte scăzute. (Îţi sugerez cele de la Vanguard.] Cred că rezultatele pe termen lung ale trustului ca urmare a acestei politici vor fi superioare celor obţinute de majoritatea investitorilor – fie că este vorba de fonduri de

pensii, instituţii sau indivizi – care apelează la manageri cu comisioane mari”.

Jack Bogle este foarte mulţumit de recomandarea aceasta! Cel mai respectat investitor al Americii susţine strategia pe care Jack a promovat-o aproape 40 de ani!

Îţi aminteşti că Buffett a făcut un pariu pe 1 milion de dolari cu Protege Partners, cu sediul în New York, pariind că Protege *nu* poate să aleagă cinci manageri ai unor fonduri speculative de top care să bată colectiv indicele S & P 500 pe o perioadă de zece ani? Reiau, până în februarie 2014, S & P 500 crescuse cu 43, 8%, pe când cele cinci fonduri speculative crescuseră cu 12, 5%.

Oracolul din Omaha a grăit!

CAPITOLUL 6.5

Paul Tudor Jones: Un Robin Hood contemporan

Fondator al Tudor Investment Corporation; Fondator al Robin Hood Foundation

Unul dintre cei mai de succes afacerişti din toate

timpurile, Paul Tudor Jones şi-a înfiinţat propria firmă la vârsta de 26 de ani, după ce şi-a făcut ucenicia tranzacţionând bumbac în „arenele” pentru mărfuri.

Paul a sfidat gravitaţia, reuşind 28 de ani consecutivi de victorii. El este o figură legendară pentru că a prezis Lunea Neagră, prăbuşirea pieţei de capital din 1987 care a dus la o scădere de 22% într-o singură zi (fiind în continuare cea mai mare scădere procentuală a bursei de valori dintr-o singură zi din istorie]. În momentul în care restul lumii îndura un colaps, Paul şi clienţii săi au obţinut un profit lunar de 60% şi un profit de aproape 200% pentru anul acela!

Paul este unul dintre cei mai apropiaţi prieteni ai mei şi un erou personal. Am fost privilegiat să fiu antrenorul său pentru performanţe de vârf începând din 1993 – 21 din cei 28 de ani întregi şi consecutivi de câştiguri şi cea mai mare parte a carierei sale în tranzacţionare. Pentru mine, ceea ce este şi mai impresionant decât uluitorul succes financiar al lui Paul este obsesia sa sinceră de a găsi în mod constant modalităţi de a dărui înapoi şi de a face o diferenţă. Ca fondator al emblematicei Fundaţii Robin Hood, Jones a inspirat şi a recrutat câţiva dintre cei mai deştepţi şi mai bogaţi investitori din lume pentru a lupta împotriva sărăciei din New York City. Paul şi echipa Robin Hood fac această muncă cu aceeaşi rigoare analitică pe care miliardarii fondurilor speculative o rezervă pentru investiţiile financiare. Începând din 1988, Robin Hood a investit peste 1, 45 miliarde de dolari în programele oraşului. Şi exact ca urmărirea neobosită de către Jones a profiturilor asimetrice în viaţa sa financiară (îţi va împărtăşi regula sa de 5 la 1 imediat], munca sa cu fundaţia nu este deloc diferită. Costurile de funcţionare şi administrare ale Robin Hood sunt acoperite 100% de participanţii consiliului de administraţie, aşa că donatorii

câştigă un profit de 15-la-l la investiţia lor în comunitate! Aşa cum spune Eric Schmidt, preşedinte executiv la Google: „Nu există efectiv nicio fundaţie, nicio activitate care să fie mai eficace!”

Jones însuşi îţi va spune că el este trader, nu un investitor tradiţional, dar la fel ca fostul său angajator, E.F. Hutton, când Jones vorbeşte, lumea ascultă. În calitate de comerciant de nivel macro, el studiază impactul fundamentelor, psihologia, analiza tehnică, fluxurile de fonduri şi evenimentele globale şi impactul lor asupra preţului activelor. În loc să se concentreze pe pachetele de acţiuni individuale, el pariază pe trenduri care modelează lumea – din Statele Unite până în China; de la valute şi până la mărfuri şi ratele dobânzilor. Este căutat de unii dintre cei mai influenţi lideri financiari ai planetei: miniştri de Finanţe, oficiali ai băncilor centrale şi think tank-uri din jurul lumii.

Pentru acest interviu, l-am întâlnit pe Paul în campusul magnific din Greenwich, Connecticut, destinat familiei sale de la Tudor Investment. Pe parcursul interviului am săpat în profunzime după cele mai valoroase principii de investiţii pe care le poate împărtăşi în beneficiul tău, investitorul individual. Prin urmare, Paul ne va prezenta „educaţia sa economică de 100.000 de dolari”, cea pe care o împărtăşeşte propriei familii de agenţi de bursă şi unui număr mic de studenţi de la facultate, suficient de norocoşi să-i audă mesajul în fiecare an. Toată înţelepciunea aceasta în doar şase pagini.

TR: Paul, este extraordinar ce ai făcut tu în investiţii, în tranzacţionare: 28 de succese consecutive – 28 de ani fără nicio pierdere. Cum reuşeşte un muritor aşa ceva?

PRJ: Suntem cu toţii produse ale mediului nostru. Eu am început drept comerciant de mărfuri în 1976. Ce e grozav în comerţul cu mărfuri – să tranzacţionezi bumbac,

boabe de soia, suc de portocale – este că pieţele [respective] sunt influenţate enorm de vreme. Într-un interval de trei sau patru ani vezi pieţe cu o creştere uriaşă şi pieţe cu o scădere uriaşă. Eu am învăţat foarte repede psihologia pieţei în creştere şi a pieţei în scădere şi cât de repede se pot schimba. Cum erau emoţiile când aveai valori scăzute. Am văzut cum se fac averi şi cum se pierd. Am stat acolo şi l-am văzut pe Bunker Hunt luând o poziţie de 400 de milioane de dolari în argint şi aducând-o la 10 miliarde de dolari în 1980, lucru care l-a transformat în cel mai bogat om de pe pământ. După care a coborât de la 10 miliarde de dolari înapoi la 400 de milioane de dolari în cinci săptămâni.

TR: Uau!

PTJ: Aşa că am învăţat cât de repede poate să dispară totul; cât de valoros este când îl ai. Pentru mine, cel mai important lucru pe care l-am învăţat din asta este că apărarea este de zece ori mai importantă de cât atacul. Bogăţia pe care o ai poate fi efemeră; trebuie să fii foarte concentrat tot timpul asupra dezavantajelor.

TR: Absolut.

PTJ: Când ai o poziţie bună, nu trebuie s-o urmăreşti; va merge de la sine. Unde anume pierzi bani, pe asta trebuie să te focalizezi şi exact asta se feresc oamenii să privească, de regulă: „Contul meu scade. Nu vreau nici măcar să-l deschid”. Aşa că, de-a lungul timpului, am creat un proces în care controlul riscului este preocuparea numărul unu, cea mai importantă pe care o am în fiecare zi când vin. Vreau să ştiu că nu pierd.

TR: Care crezi că sunt cele mai mari mituri pe care populaţia generală le crede despre investiţii? Ce le face rău?

PTJ: Poţi investi pe termen lung, dar nu vei fi neapărat bogat pe termen lung – pentru că toate au un

preţ şi o valoare fundamentală de-a lungul timpului. Dar cred că a-i cere investitorului obişnuit să înţeleagă, tot timpul, indicatorii de evaluare, ar însemna să-i ceri prea mult. Felul în care te aperi de asta – te aperi de faptul că s-ar putea să nu fii cea mai informată persoană în fiecare clasă de active – este să administrezi un portofoliu diversificat.

TR: Desigur.

PTJ: Să-ţi spun o poveste pe care nu o voi uita niciodată. Eram în 1976, lucram de şase luni şi am mers la şeful meu, comerciantul de bumbac Eli Tullis, şi i-am zis: „Trebuie să tranzacţionez, trebuie să tranzacţionez”. Şi el mi-a zis: „Fiule, nu vei tranzacţiona imediat. Poate că peste vreo şase luni am să te las”. Eu i-am spus: „Nu, nu, nu – trebuie să tranzacţionez chiar acum”. Şi el zice: „Acum, ascultă, pieţele vor fi aici şi peste treizeci de ani. Întrebarea este, tu vei fi?”

TR: Cât de perfect.

PTJ: Deci, broasca ţestoasă câştigă cursa, nu-i aşa? Cred că pasul cel mai important pe care poţi să-l faci este să-ţi diversifici portofoliul. Diversificarea este esenţială, jocul în apărare este esenţial şi, repet, să rămâi pur şi simplu în joc cât de mult poţi.

TR: Continuând cu diversificarea, cum vezi alocarea de active în termenii jocului în apărare?

PTJ: Nu va exista niciodată un moment în care să poţi spune cu certitudine [absolută] că acesta este mixul pe care ar trebui să-l am în următorii cinci sau zece ani. Lumea se schimbă atât de repede. Dacă mergi să te interesezi chiar acum, atât valoarea acţiunilor, cât şi cea a obligaţiunilor din Statele Unite sunt ridicol de supraevaluate. Şi banii nu au nicio valoare, aşa că ce faci cu banii tăi? Păi, există perioade în care merită să joci mâna pe care o ai, şi perioade în care nu. Nu vei fi mereu

în mod necesar într-o situaţie în care să câştigi o mulţi bani, în care oportunităţile să fie grozave.

TR: Deci, ce faci?

PTJ: Uneori trebuie pur şi simplu să spui: „Fir-ar! Nu există nicio valoare aici, nu este nimic atractiv. Voi fi defensiv şi voi gestiona un portofoliu de la care nu am aşteptări mari. Voi fi pe o poziţie în care să nu fiu afectat şi când valorile cresc, dacă e să crească, voi avea muniţia necesară să fac ceva”.

TR: Bun, vreo strategie anume pentru a-ţi proteja portofoliul?

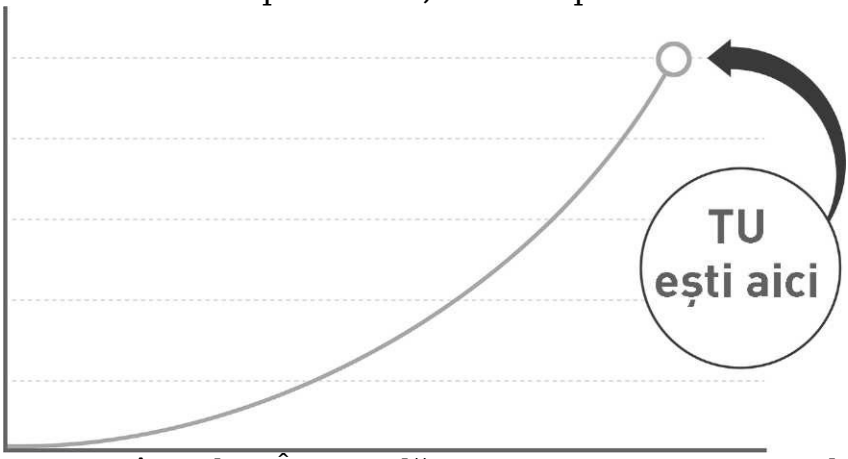
PTJ: Eu predau un curs la Universitatea din Virginia şi le spun studenţilor mei: „O să vă scutesc să mergeţi la şcoala de afaceri. Aici, aveţi parte de un curs de o sută de mii de dolari, dar eu o să vi-l ofer în două idei, bine? Nu trebuie să mergeţi la şcoala de afaceri; trebuie să vă amintiţi doar două lucruri. Primul este că e indicat mereu să urmaţi trendul predominant, indiferent care ar fi acesta. Nu e indicat niciodată, ca investitor, să mergeţi contra curentului. Cum şi-au câştigat banii cei mai bogaţi doi tipi din Statele Unite – Warren Buffett şi Bill Gates? Bill Gates şi-a câştigat banii pentru că deţinea nişte acţiuni, ale Microsoft, şi acestea au crescut de opt sute de ori şi el a rămas în trend. Şi Warren Buffett a spus: „Ok, o să cumpăr nişte companii mari. O să le păstrez, nu le vând pentru că – în mod corect şi înţelept – capitalizarea dobânzii sau legea capitalizării lucrează în favoarea mea dacă nu vând”.

TR: Şi, astfel, el şi-a câştigat banii din fluxul de numerar al companiilor sale de asigurări.

PRJ: El le-a păstrat pe parcursul unuia dintre cele mai mari puseuri de creştere din istoria civilizaţiei. El a rezistat tentaţiei câştigului.

TR: Uimitor. Aşa că următoarea mea întrebare este: cum determini trendul?

PTJ: Parametrul meu pentru toate lucrurile care mă interesează este media mobilă a preţurilor de închidere din 200 de zile. Am văzut prea multe lucruri ajungând la zero. Acţiuni şi mărfuri. Secretul în investiţii este: „Cum fac să nu pierd tot?” Dacă utilizezi regula mediei mobile pe 200 de zile, te retragi. Joci defensiv şi te retragi. Parcurg exerciţiul acesta când predau un curs de analiză tehnică. Voi desena un grafic ipotetic, similar cu cel de mai jos –, pe o coală de hârtie sau pe o tablă, va urca până în vârf.



Şi apoi întreb: „În regulă, tot ce ştiţi este ce vedeţi aici. Cât de mulţi vreţi să vă aflaţi în acest grafic şi să rămâneţi mult timp aici?” Şi în jur de 60% vor ridica mâna, da. Şi cât de mulţi vreţi să vă retrageţi din investiţia asta şi să o vindeţi? apoi în jur de 40% vor spune că se retrag. Şi eu le spun: „Voi, cei 40%, nu ar trebui să vă investiţi niciodată propriii bani în toată viaţa voastră! Pentru că aveţi microbul ăsta de a vă pune contra şi este cea mai bună cale posibilă de a face totul praf. Înseamnă că veţi continua să cumpăraţi toate brandurile – veţi cumpăra lucruri care se îndreaptă spre zero şi veţi vinde lucruri care merg spre infinit şi, într-o bună zi, veţi muri”.

TR: E grozav, are foarte mult sens. De fapt, tu spui că

unele dintre cele mai mari victorii ale tale au fost puncte de cotitură, nu-i aşa? Asta este diferit la tine.

PTJ: Exact, crahul din 1987. Mi-am făcut banii în ziua crahului.

TR: Bun, trebuie să-mi vorbeşti despre asta. Este considerată una din cele mai bune trei tranzacţii din toate timpurile, din întreaga istorie! Majoritatea oamenilor ar fi extaziaţi de un profit anual de 20%; tu ai făcut 60% doar din acea tranzacţie în luna respectivă. Teoria ta despre media mobilă a celor 200 de zile te-a pus în gardă în legătură cu asta?

PTJ: Te-ai prins. Coborâse sub ţinta mobilă de 200 de zile. Exact la apogeul crahului, eu stagnam.

TR: Aşa că ai aşteptat până s-a inversat?

PTJ: Da, absolut!

TR: E uimitor! Treaba asta m-a dat gata! Deci tu nu consideri că eşti o persoană care îşi asumă riscuri şi te concentrezi pe care să te protejezi constant şi cum să te aliniezi trendului. Care este cea de-a doua idee pentru studenţi?

PTJ: Cinci la unu.

TR: Riscul/recompensa asimetrică?

PTJ: Exact. Cinci la unu înseamnă că risc un dolar pentru a câştiga cinci. Ce face cinci la unu este că îţi permite să ai o rată a succesului de 20%. Eu pot să fiu efectiv complet imbecil. Pot să mă înşel 80% din timp şi tot nu voi pierde – presupunând că este bun controlul meu asupra riscului. Tot ce ai de făcut este să ai dreptate o dată din cinci încercări. Partea dificilă este că nu acesta este felul în care investim. La cum arată natura umană, noi nu suntem niciodată cu adevărat calculaţi în legătură cu preţurile la care cumpărăm investiţia. Nu suntem niciodată realmente atenţi la punctele în care cedăm şi la ce riscăm în realitate.

TR: Şi Paul, nu te înşeli 80% din timp! Din moment ce alocarea activelor este atât de importantă, dă-mi voie să te întreb: Dacă nu ai putea lăsa moştenire niciun ban copiilor tăi, ci doar un anumit portofoliu şi un set de principii care să-i călăuzească, care ar fi acestea? Te întreb asta pentru a-i ajuta pe oameni să obţină un model al felului în care omul de rând poate privi investiţiile prin ochii tăi.

PTJ: Mă îngrijorez pentru investitorul tip retail, investitorul mediu, pentru că este foarte, foarte dificil. Dacă ar fi fost uşor, dacă ar fi existat o singură formulă, un fel de a acţiona, am avea cu toţii catralioane. Cu siguranţă că unul dintre principii ar fi să te retragi din orice care coboară sub media mobilă a celor 200 de zile. Să investeşti concentrându-te pe cinci-la-unu şi pe disciplină ar fi un altul. Trebuie să mergi să-i iei un interviu lui Ray Dalio. El ştie mai bine decât oricine. Dacă te interesează alocarea activelor, el este singurul tip care o face mai bine decât oricine altcineva.

TR: Este următorul din lista mea, mersi! Ok, hai să schimbăm subiectul. Ai avut succesul acesta fenomenal în viaţă, eşti legendar şi eşti atât de modest în privinţa asta. Vorbeşte-mi despre cum dăruieşti altora. Ce a animat toată munca filantropică depusă de tine? Ce continuă să te motiveze să faci o schimbare în vieţile unui număr atât de mare de oameni?

PTJ: Când eram mic, am mers într-o piaţă uriaşă de legume în aer liber, în Memphis, şi îmi amintesc că am privit brusc în sus şi mămica mea dispăruse. Şi când ai patru ani, mama înseamnă totul. Şi un bărbat de culoare extraordinar de blând, foarte bătrân şi foarte înalt a venit la mine şi mi-a spus: „Nu-ţi face griji. O găsim noi pe mămica ta. Nu plânge, o găsim. Vei fi fericit într-o clipă”. M-a luat de mână şi a mers cu mine printre rândurile acelea până când, într-un final, a văzut-o pe mama şi ea a

început să râdă pentru că văzuse că-mi dăduseră lacrimile.

TR: Uau.

PTJ: Nu uiţi niciodată asemenea lucruri. Fiecare acţiune a lui Dumnezeu, acţiunile acelea mici capătă proporţii şi devin multiplicative. Uităm cât de importantă poate fi chiar şi cea mai mică acţiune. Cred că pentru mine a dat naştere unei vieţi întregi în care am încercat să răsplătesc acel gest de bunătate.

TR: Ce frumos, Paul; văd şi simt chiar şi acum profunzimea efectului pe care l-a avut acel moment asupra vieţii tale. Ne-ai adus pe amândoi pe punctul de a ne da lacrimile. Îţi mulţumesc. Ultima întrebare pentru tine: majoritatea oamenilor trăiesc cu iluzia că, dacă au suficienţi bani, stresul dispare. Este adevărat? Stresul financiar dispare vreodată?

PTJ: Eu n-am văzut ziua aceea cu ochii. TR: Bun. Asta voiam să aud.

PTJ: Problema este, la fel ca orice altceva, că nu ai niciodată destul. Pentru mine, stresul financiar înseamnă acum că există atât de multe cauze în care cred. Stresul meu financiar este legat de posibilitatea de a mă putea dedica lucrurilor care mă fac fericit, care creează pasiune în viaţa mea şi care sunt realmente incitante. Există un proiect de conservare important pe care l-am descoperit cu doar o lună în urmă şi pe care probabil nu mi-l permit. Durata acestuia este de cel puţin 100 de ani. Şi eu mă gândesc: „O, Doamne! Dacă aş merge şi aş cumpăra cantitatea aceea de cherestea şi aş lăsa pământul acela să-şi revină şi l-aş repara. La o sută de ani după ziua aceea – va fi unul dintre cele mai frumoase lucruri care îţi taie răsuflarea! Acesta este locul în care Dumnezeu i-ar fi vorbit lui Adam; trebuie să fie Grădina Edenului”. Şi eu mă gândesc: „Bun, nu-mi permit, dar chiar vreau să o fac. Ar fi cazul să merg să muncesc cât de mult pot pentru că va fi

cea mai bună contribuţie pe care o pot aduce cuiva, o sută de ani mai târziu. Ei nu vor şti cine a făcut-o, dar vor iubi locul acela şi vor fi atât de fericiţi”.

TR: Îţi mulţumesc, Paul. Te iubesc, frate.

CAPITOLUL 6.6

Ray Dalio: Un om pentru orice anotimp

Fondator şi Co-director deneral de investiţii, Bridgewater Associates

Ray Dalio a făcut parte din ADN-ul acestei cărţi din clipa în care l-am intervievat în locuinţa sa din Connecticut. Întâlnirea noastră iniţială s-a desfăşurat de-a lungul a trei ore în care am schimbat şi dezbătut idei despre orice, de la beneficiile meditaţiei („Îmi oferă calm”, a zis Ray] până la procesele economiei („Este o simplă maşinărie”]. Cunoşteam deja palmaresul uluitor al fondului său speculativ de 160 de miliarde de dolari, Bridgewater Associates, cel mai mare din lume. Ştiam că Ray gestionează riscul mai bine decât oricine altcineva de pe planetă şi că el este omul la care apelează liderii mondiali

şi instituţiile financiare importante atunci când au nevoie de un loc sigur pe piaţa volatilă. Dar nu-mi închipuiam că atunci când urma să-i pun aceeaşi întrebare pe care am pus-o fiecărui superstar financiar din această carte – Ce portofoliu le-ai lăsa copiilor tăi dacă nu le-ai putea lăsa bani? – răspunsul lui Ray avea să se dovedească Sfântul Graal pe care îl căutam când am început această cercetare. Ce era acesta? Nici mai mult, nici mai puţin decât un plan de investiţii prin care investitorii individuali ca tine să-şi mărească economiile, unul care să funcţioneze în orice anotimp şi fără să-ţi rişte economiile de-o viaţă. Până acum, doar clienţii lui Ray Da-lio aveau acces la formula lui magică pentru succes investiţional în orice anotimp. Generozitatea lui de a alege momentul şi locul acesta pentru a-l împărtăşi lumii mă uimeşte şi mă umple de recunoştinţă.

Nu este nevoie să vorbesc despre background-ul lui Ray aici. L-ai însoţit în această călătorie de la primele pagini ale acestei cărţi şi, dacă ai ajuns până aici, ai citit deja capitolele 5.1 şi 5.2: „De neînvins, de nescufundat, de necucerit: Strategia orice vreme” şi „Este momentul să prosperi: Profituri rezistente la furtună şi rezultate de neegalat” care spun povestea şi pun bazele întregului său portofoliu. Aveam de gând să-l detaliez aici, dar nu este la fel de puternic fără context. Dacă ai sărit peste capitolele respective, nu trişa! Du-te înapoi şi citeşte-le. Ele te vor surprinde şi îţi vor schimba viaţa! Dacă le-ai citit deja, este momentul să implementezi. Ray Dalio este maestrul Tuturor Anotimpurilor.

CAPITOLUL 6.7

Mary Callahan Erdoes: Femeia de un trilion de dolari

CE-O, J.P. Morgan Asset Management Division

O avea ea doar un metru cincizeci şi şapte, dar Mary Callahan Erdoes are o influenţă masivă din postura de CEO al unuia dintre cele mai mari grupuri de administrare a activelor financiare din lume, de la cea mai mare bancă din Statele Unite. Revista *Forbes* a numit-o „cometa feminină rară pe firmamentul dominat de bărbaţi al Wall Street-ului" şi a inclus-o pe lista *Celor mai puternice 100 de femei din lume*. Din 2009, când a preluat conducerea Diviziei de Gestionare a Activelor Financiare (J.P. Morgan Asset Management Division] a J.P. Morgan, aceasta a crescut cu *mai mult de jumătate de trilion* (*da, trilion cu T*!) de dolari – o creştere de peste 30%! În prezent, Erdoes supraveghează administrarea a peste 2, 5 trilioane de dolari investite de fundaţii, bănci centrale şi câţiva dintre cei mai bogaţi indivizi din lume. Ea este frecvent menţionată în presă ca figurând pe lista scurtă pentru a-i urma CEO-ului JPM – organ Chase, Jamie Dimon.

În timp ce majoritatea vocilor din această carte

susţin că gestionarea pasivă, cu comisioane reduse, a banilor aduce cele mai bune rezultate pentru investitorii individuali de-a lungul timpului, Erdoes pledează că fondurile care sunt gestionate activ de cele mai bune minţi din domeniu merită comisioanele pe care le percep. Ea spune că dovada se găseşte în loialitatea clienţilor săi mulţumiţi şi, de asemenea, în clienţii noi pe care continuă să-i atragă.

Erdoes are în sânge administrarea banilor. Ea a fost prima născută şi singura fiică dintr-o familie numeroasă de irlandezi catolici din Winnetka, Illinois. Tatăl ei, Patrick Callahan, a fost bancher de investiţii pentru Lazard Frères în Chicago. Mary a excelat la matematică în liceu – câştigând în acelaşi timp medalii pentru echitaţie – şi a mers mai departe fiind singura femeie cu o licenţă în matematică, din clasa ei, de la Universitatea Georgetown. Şi-a întâlnit soţul, pe Philip Erdoes, în timp ce absolveau amândoi MBA-urile la Şcoala de Afaceri din cadrul Universităţii Harvard.

Ca director executiv în servicii financiare, Erdoes s-a diferenţiat în mai multe feluri: într-un domeniu celebru pentru gestionarea agresivă, colegii ei îi descriu stilul prin cuvinte precum „loial”, „orientat către echipă” şi „afectuos”. În timp ce avansa la J.P. Morgan, se ştia că zbura prin ţară pentru a întâlni clienţii care aveau nevoie de ajutor suplimentar în gestionarea propriilor active. În vârstă de 47 de ani acum şi făcând parte din ierarhia superioară a conducerii într-o firmă cu 260.000 de angajaţi, ea este respectată în aceeaşi măsură pentru leadership-ul extraordinar, cât şi pentru geniul său financiar.

Întâlnirea noastră a avut loc la sediul central mondial al J.P. Morgan, în vestita Clădire Union Carbide, de la care puteai privi Park Avenue şi zgârie-norii din Manhattan. În

timp ce urcam cu liftul spre sala de conferinţe, Darin Oduyoye, directorul de comunicare al J.P. Morgan Asset Management, mi-a spus o poveste care m-a mişcat profund şi care ilustra genul de persoană pe care urma s-o întâlnesc. Oduyoye a vrut dintotdeauna să fie crainic, dar a acceptat un job în divizia de fonduri mutuale a J.P. Morgan înainte să se transfere la relaţii publice. Când Erdoes i-a cerut să fie producătorul unei emisiuni zilnice despre şedinţa de dimineaţă, pentru angajaţii din întreaga lume care se ocupau de gestionarea averilor, el a fost şocat.

„Nu ştiu destule despre investiţii!” a obiectat el.

„Ei, mi-ai spus că ţi-ai dorit dintotdeauna să lucrezi în televiziune”, a zis ea. „Acum ai şansa să fii producător de talk-show!”

„Ea a văzut în mine mai mult decât am văzut eu”, mi-a spus Darin.

Indiferent ce fac pentru companie, Erdoes face eforturi pentru a-şi cunoaşte fiecare angajat. Dar încă îşi face timp periodic să ia prânzul cu cele trei fiice ale sale şi să le ia de la şcoală în majoritatea zilelor. Aşa procedează ea şi asta o face să fie un lider – şi o fiinţă umană – extraordinară.

TR: Dvs. conduceţi unul dintre cele mai mari grupuri de management din lume. Vorbiţi-mi puţin despre parcursul dvs., despre dificultăţile cu care v-aţi confruntat şi despre principiile care vă călăuzesc.

ME: Eu nu cred că poţi planifica un drum în viaţă care să te ducă exact unde vrei să ajungi. Numeroase lucruri se petrec accidental sau ca rod al împrejurărilor.

Îmi amintesc când am primit primele mele acţiuni: Union Carbide. Erau un cadou de la bunica, cu ocazia zilei mele de naştere. Cred că aveam şapte sau opt ani – suficient de mare ca să-mi amintesc şi suficient de mică încât să nu ştiu ce să fac cu ele.

Primul lucru pe care mi l-a spus a fost: „Să nu le vinzi”. Nu sunt sigură că sunt de acord cu asta acum! Dar ea a zis: „Asta este valoarea capitalizării. Dacă le păstrezi, poţi spera că vor creşte în timp şi vei avea ceva mult mai mare”. Asta mi-a insuflat, de la o vârstă fragedă, importanţa economisirii şi m-a făcut să mă gândesc la gestionarea banilor. Ştiam deja că am un talent pentru numere, aşa că ideea de economisire versus cheltuire a contat pentru mine.

M-a ajutat faptul că tata lucra în domeniu şi am petrecut o mulţime de weekenduri cu el la serviciu jucându-mă „de-a biroul”. Eu stăteam la biroul lui şi îi puneam pe fraţii mei la biroul asistentului său! Ne-am distrat bine în copilărie şi cred că asta mi-a arătat mie cât de interesante şi de incitante puteau să fie serviciile financiare şi că nu erau un lucru de care să-ţi fie frică. Asta a fost foarte util la o vârstă fragedă.

TR: Dvs. lucraţi într-un domeniu care a fost dominat de bărbaţi. Care au fost câteva dintre cele mai mari dificultăţi pe care le-aţi înfruntat pe parcurs?

ME: Gestionarea banilor este un domeniu în care rezultatele vorbesc de la sine. Este un cerc virtuos: dacă obţii rezultate bune pentru clienţii tăi, ei vor investi mai mulţi bani la tine şi banii lor vor face bani – din nou, ideea de capitalizare pe care am învăţat-o de la bunica mea. Aşa că, datorită accentului pe rezultate bune, gestionarea banilor este un domeniu care încurajează egalitatea. Dacă ai rezultate bune, vei reuşi.

TR: Ce este leadership-ul? Cum îl definiţi?

ME: Este important să nu confundăm managementul cu leadership-ul. Pentru mine, leadership-ul înseamnă să nu cer nimănui să facă vreun lucru pe care eu nu l-aş face. Înseamnă să te trezeşti în fiecare dimineaţă încercând să-ţi faci organizaţia un loc mai bun. Eu cred cu adevărat că

lucrez pentru oamenii din J.P. Morgan Asset Management, nu invers, şi datorită acestui lucru, încerc să văd dincolo de ceea ce oamenii văd singuri.

Cum am fost manager de portofoliu, consultant pentru clienţi şi lider de afaceri, ştiu ce putem realiza pentru clienţi. Aşa că eu cred că este de datoria mea nu doar să conduc echipele noastre, ci şi să muncesc cot la cot cu ele şi să le fiu alături pe durata călătoriei.

Cred că, în multe aspecte, fie te naşti având leadership, fie nu, dar asta nu înseamnă că nu lucrezi constant la el, că nu îl perfecţionezi şi nu stabileşti ce funcţionează şi ce nu. Stilul de conducere se va schimba la diferite persoane şi în diferite situaţii, dar principiile de bază ale leadership-ului sunt constante.

TR: I-am luat de curând un interviu dr. Robert Schiller, care tocmai a câştigat Premiul Nobel pentru economie, şi mi-a vorbit despre tot binele pe care îl fac în lume instituţiile financiare şi pe care oamenii îl percep ca fiind de la sine înţeles. De ce credeţi că reputaţiile lor s-au schimbat şi ce se poate face pentru a le redresa?

ME: După criza financiară, este uşor de înţeles de ce unii oameni şi-au pierdut încrederea în domeniu. Privind retrospectiv, existau unele lucruri care trebuiau să se schimbe – produsele care erau prea complexe sau prea derutante. Dar, per ansamblu, industria serviciilor financiare contribuie foarte mult în lume. Noi furnizăm companiilor capitalul pentru dezvoltare, care în final stimulează angajările. Noi ajutăm oamenii să-şi economisească şi să-şi investească banii câştigaţi cu greu, astfel încât să poată face lucruri precum: să-şi cumpere o casă, să-şi plătească facultatea sau să aibă un confort financiar la momentul pensionării. Noi sprijinim comunităţile locale atât financiar, cât şi prin capitalul intelectual şi fizic al oamenilor noştri.

Sunt incredibil de mândră să fac parte din domeniu şi chiar şi mai mândră să fac parte din J.P. Morgan. Avem 260.000 de persoane care muncesc intens pentru clienţi în fiecare zi şi se străduiesc mereu să facă ce trebuie. Noi avem o vorbă care spune că dacă nu ţi-ai lăsa bunica să cumpere un produs, atunci probabil că nu este o afacere la care ar trebui să luăm parte. Este un fel simplist, dar important de a privi lucrurile.

TR: Este o chestiune delicată, dar dacă îi asculţi pe Ray Dalio, Jack Bogle, David Swensen, Warren Buffett – ei spun cu toţii că gestionarea activă nu funcţionează pe termen lung. Că 96% dintre managerii activi nu surclasează indicele. Voiam să vă aflu părerea despre asta pentru că rezultatele dvs. au fost extraordinare.

ME: Una dintre cele mai mari provocări ale investiţiilor de succes este că nu există nimic de felul unei abordări universal valabile. Dar dacă te uiţi la cei mai de succes manageri de portofoliu din lume, vei descoperi că mulţi dintre ei gestionează banii activ, cumpărând şi vânzând companii despre care cred că înţeleg ceva mai mult. Palmaresurile lor au dovedit că gestionarea activă, capitalizată, pe perioade lungi de timp, face o diferenţă foarte mare asupra portofoliului tău. Ceea ce poate face un manager activ este să privească două companii aparent similare şi să-şi formeze o părere, bazată pe o cercetare amănunţită, referitoare la care dintre ele reprezintă o investiţie mai bună pe termen lung. La J.P. Morgan Asset Management, noi ne-am înconjurat de manageri care au făcut asta cu succes pentru o perioadă neîntreruptă de timp şi acesta este motivul pentru care avem active de 2, 5 trilioane de dolari pentru gestionarea cărora oamenii ne cer ajutorul.

TR: Investitorii mari caută invariabil riscul/recompensa asimetrică, nu-i aşa? Şi cei superbogaţi

au procedat mereu aşa. Dar spuneţi-mi, cum se îmbogăţeşte investitorul de rând în ziua de azi fără să rişte sau, cel puţin, cum face avere cu riscuri mici, dacă nu este deja extrem de bogat?

ME: Nu este vorba despre un nivel al averii, este vorba să fii bine informat, bine consiliat şi să respecţi un plan. Cel mai adesea se întâmplă ca oamenii să înceapă cu un plan diversificat, dar pe măsură ce condiţiile pieţei se schimbă, ei încearcă să se sincronizeze cu piaţa astfel încât să obţină fie mai multe oportunităţi de care să profite, fie o protecţie mai bună în condiţii nefavorabile. Dar aceasta este o metodă foarte periculoasă pentru că este imposibil să anticipezi toate scenariile.

Ceea ce face un portofoliu bine diversificat este să te ajute să surprinzi acele riscuri puţin probabile [riscuri care pot să aducă recompense mari], şi, dacă respecţi planul acela, poţi crea o avere colosală pe termen lung.

TR: Care sunt câteva dintre cele mai mari oportunităţi pentru investitori astăzi şi cele mai mari provocări pentru care trebuie să se pregătească?

ME: Cred că vom privi înapoi la timpurile pe care le trăim acum şi vom spune: „Erau vremuri grozave pentru investiţii”. Avem atât de multă lichiditate în sistem care să se ocupe de o mulţime de lucruri care au mers prost. Dar investiţiile pe parcursul următorilor cinci ani – mai ales cele care au perspective de creştere pe termen lung – sunt oportunităţi de luat în seamă chiar acum. Majoritatea investitorilor din ziua de azi vor venituri, volatilitate temperată şi lichiditate. Se simt în continuare efectele crizei din 2008; mulţi sunt îngrijoraţi în legătură cu întrebarea: „Dacă am nevoie de banii mei imediat, îi pot lua?” Dacă nu ai nevoie de ei chiar acum, investeşte-i. Îţi vor fi foarte utili pe parcursul anilor următori şi vei privi înapoi şi vei fi incredibil de recunoscător că ai făcut-o.

În plus, domeniul a făcut o mulţime de schimbări în reguli şi regulamente pentru a încerca să asigure condiţii mai bune pentru viitor. Asta nu înseamnă că nu vor exista anomalii ale pieţei, dar sistemul este mai bun şi ar trebui să fie mai sigur.

TR: Am pus întrebarea aceasta fiecărui multimiliardar cu care am vorbit, oameni care au pornit de la zero: pentru dvs., stresul financiar dispare vreodată?

ME: Stresul financiar nu dispare niciodată pentru oameni, indiferent de nivelul averii sau succesului lor.

TR: De ce?

ME: Pentru că, indiferent în ce etapă eşti, vrei să fii sigur că îţi foloseşti banii cu cea mai mare eficacitate, indiferent că este vorba despre plata îngrijirilor medicale şi bunăstarea familiei tale sau despre investirea corespunzătoare a banilor pentru generaţiile viitoare sau pentru atingerea unor obiective caritabile.

TR: Există vreun antidot pentru acel stres? Care este antidotul dvs?

ME: Pentru mine, totul se rezumă la plasarea lucrurilor într-o perspectivă şi la a te focaliza pe ceea ce poţi controla, cum ar fi să te asiguri că faci cât de mult poţi în fiecare zi şi că faci tot ce-ţi stă în putinţă. Nu poţi deveni niciodată dezechilibrat având grijă de tine ca persoană, îngrijindu-te de munca ta ca profesionist, având grijă de familia ta, având grijă de prietenii tăi, de mintea ta, de corpul tău. Nu este nimic în neregulă când lucrurile se dereglează din când în când, dar nu pot să *rămână* dereglate.

TR: Dacă tot ce aţi putea să le lăsaţi moştenire copiilor dvs. ar fi un set de reguli şi/sau o strategie pentru portofoliu sau o strategie de alocare a activelor, care ar fi acestea?

ME: Investeşte pe termen lung şi scoate bani doar

când ai cu adevărat nevoie. Realizarea specifică a portofoliului va fi diferită de la persoană la persoană. Eu, spre exemplu, am trei fiice. Au vârste diferite. Au trei seturi diferite de aptitudini şi acestea se vor schimba de-a lungul timpului. Una ar putea să cheltuiască mai mulţi bani decât alta. Una ar putea să vrea să lucreze într-un mediu în care poate să câştige o grămadă de bani. Alta poate avea o natură mai filantropică. Una se poate confrunta cu ceva în viaţă, o problemă de sănătate. Una s-ar putea căsători, alta nu; una poate să aibă copii, alta nu. Absolut fiecare permutaţie va fluctua de-a lungul timpului, acesta fiind motivul pentru care chiar dacă le-aş fi început o alocare de active din ziua în care s-au născut, aceasta ar trebui schimbată pe parcurs.

TR: Ce vârstă au fiicele dvs?

ME: Unsprezece, zece şi şapte ani. Sunt o mare bucurie.

TR: După cum am înţeles din ce am citit, credeţi în „armonizarea muncă-viaţă”. Vorbiţi-mi puţin despre asta.

ME: Am marele noroc de a lucra într-o companie care sprijină foarte mult familiile şi oferă oamenilor foarte multă flexibilitate să facă ceea ce funcţionează pentru ei. Aşa că, indiferent dacă asta înseamnă că pleci puţin mai devreme pentru a prinde meciul de fotbal al copilului tău, dar te reconectezi mai târziu seara, pentru a termina un proiect, sau că îţi aduci copiii la birou în weekenduri, cum făcea tatăl meu cu mine, ai posibilitatea să faci ce este mai bine pentru tine şi pentru familia ta.

TR: Cum aţi făcut şi dvs. la biroul tatălui! Şi ele stau în spatele biroului dvs., pregătindu-se pentru viitor.

ME: Exact. Viaţa mea de la muncă şi viaţa mea de familie sunt unul şi acelaşi lucru şi sunt mereu hotărâtă să obţin cât mai mult din ambele.

CAPITOLUL 6.8

T. Boone Pickens: Făcut pentru a fi bogat, făcut pentru a dărui

Preşedinte şi CEO al BP Capital Management

T. Boone Pickens, botezat „Oracolul Petrolului” de CNBC, a fost dintotdeauna cu mult înaintea vremurilor în care a trăit. La începutul anilor 1980, el a fost invadatorul corporatist original – deşi termenul pe care el l-a preferat întotdeauna a fost cel de „acţionar activist”. Accentul său timpuriu pe maximizarea valorii pentru acţionar, practic de nemaiauzit până atunci, a devenit între timp un standard al culturii corporatiste americane. Aşa cum a declarat revista *Fortune*: „Ideile cândva revoluţionare ale lui Boone [sunt] percepute acum ca fiind de la sine înţelese, într-atât încât au devenit elemente de bază ale economiei”.

Până la începutul anilor 2000, Pickens a devenit manager de fond speculativ, câştigând primul său miliard *după* ce a împlinit şaptezeci de ani – cu o a doua carieră în

care a investit în active energetice. În următorul deceniu şi jumătate, el avea să transforme miliardul acela în 4 miliarde de dolari – din care avea să piardă 2 şi să dăruiască unul.

Mereu optimist, Boone s-a căsătorit de curând pentru a cincea oară şi, la 86 de ani, este foarte prezent în social media şi nu dă semne că ar încetini. După ce a ieşit din lista *Forbes* 400, el a scris un tweet faimos declarând: „Nu vă faceţi griji. La 950 de milioane de dolari, mă descurc bine. Ciudat, donaţiile mele caritabile de 1 miliard de dolari îmi depăşesc averea". Când am discutat cu el despre averea sa, a zis: „Tony, mă cunoşti; voi câştiga înapoi cele două miliarde în următorii câţiva ani".

Boone, un copil al epocii Crizei, a pornit la drum cu nimic. La 12 ani livra ziare şi şi-a extins destul de repede ruta de livrare, de la 28 la 156 de ziare, menţionând mai târziu slujba din copilărie ca pe o introducere timpurie în „dezvoltarea prin achiziţie". După ce a absolvit Universitatea Statului Oklahoma (cunoscută pe atunci ca Oklahoma A & M) cu o licenţă în geologie, Pickens a construit un imperiu în domeniul energiei în Texas. Până în 1981, Mesa Petroleum Corporation a devenit una dintre cele mai mari companii petroliere independente din lume. Preluările lui de corporaţii din anii 1980 erau legendare, Gulf Oil, Petroleum şi Unocal fiind câteva dintre cele mai faimoase ţinte ale preluărilor sale.

Dar norocul (şi averea) lui Pickens fluctua mereu. Când a părăsit Mesa în 1996, după o scădere în spirală a profiturilor companiei, mulţi l-au considerat terminat – avea să piardă în curând peste 90% din capitalul său pentru investiţii. Dar Pickens a mers mai departe, punând la cale una din cele mai mari reveniri din domeniul său, transformând ultimele 3 milioane de dolari din fondul său de investiţii în miliarde.

În timp ce toţi cei de care auzim zilele astea se concentrează în principal pe două clase de active, acţiuni şi obligaţiuni, fondul BP Capital al lui Boone este diferit: el pariază pe direcţia pieţei livrării energiei şi a derivaţilor. Şi, deşi această carte este gândită să te ajute să obţii independenţa financiară, Boone spune că dependenţa noastră de petrolul străin este cea mai mare ameninţare unică nu doar la adresa securităţii naţionale, ci şi la bunăstarea noastră economică. Fiind mereu unul dintre cei aflaţi în avangardă, Boone se află astăzi într-o cruciadă pentru a elibera această ţară de dependenţa noastră de petrolul OPEC şi pentru a introduce un nou val de politică energetică cu al său Plan Pickens.

Am fost unul din fanii lui Boone de când mă ştiu şi acum am privilegiul să-l consider un prieten. El a fost suficient de amabil să ia cuvântul la multe din evenimentele mele despre bogăţie. Ceea ce urmează mai jos este un fragment din ultimele noastre conversaţii pe tema creării bogăţiei, protejării viitorului energetic al Americii şi al începuturilor sale modeste.

TR: Primul lucru cu care trebuie să încep este povestea incredibilă a naşterii tale. Tu spui de multe ori că eşti „cel mai norocos om din lume” şi chiar vorbeşti serios. Vorbeşte-mi despre asta.

TBP: Mama mea a rămas însărcinată în 1927 şi eu am venit pe lume în mai 1928, într-un mic oraş din Oklahoma rustică. Şi doctorul i-a zis tatălui meu: „Tom, va trebui să iei o decizie dificilă aici – ori îţi va supravieţui soţia, ori copilul”. Şi tatăl meu i-a zis: „Nu poţi să faci asta. Nu se poate să nu găseşti o cale de a aduce copilul pe lume fără să pierzi pe vreunul dintre ei”. Şi, norocul a făcut ca, dintre cei doi doctori din orăşelul acela, doctorul mamei să fie chirurg. Şi el a zis: „Păi, Tom, ce-mi ceri tu să fac se numeşte operaţie de cezariană. N-am făcut niciodată una.

Am văzut-o. Am citit despre ea şi-ţi voi arăta cât de mult am citit”. Aşa că l-a dus în celălalt capăt al camerei şi i-a arătat o pagină şi jumătate pe care o avea despre operaţiile de cezariană. „Tom, asta este tot ce am pentru a merge mai departe”, a zis el. Tatăl meu a citit şi s-a uitat la el. „Cred că poţi s-o faci”. Au îngenuncheat şi s-au rugat. Şi apoi l-a convins pe doctor să mă aducă pe lume în acea zi din 1928, prin cezariană.

TR: Uau!

TBP: Aveau să treacă 30 de ani până la următoarea operaţie de cezariană în acel spital.

TR: Incredibil cum tatăl tău a avut curajul să nu accepte ce i-au spus alţii când s-a pus problema vieţii şi morţii celor pe care îi iubea. A avut curajul să spună că există o altă cale şi că nu are de gând să cedeze. Asta ţi-a influenţat cu siguranţă viaţa, nu-i aşa, Boone? Tu nu accepţi refuzuri, nu-i aşa?

TBP: Nu, nu accept.

TR: Ei bine, tatăl tău este cel mai bun model de urmat al cuiva care are forţa să ia decizii dificile. Tu eşti aici, şi mama ta a supravieţuit, la rândul ei. Ce poveste frumoasă. Acum înţeleg referinţa la „Cel mai norocos tip din lume”.

TBP: Aham.

TR: Ai fost, de asemenea, profund influenţat de conceptul de onestitate, care, din păcate, nu este un principiu de bază pentru numeroase persoane din domeniul financiar. Vorbeşte-mi despre asta.

TBP: Tony, eram pe ruta de livrare a ziarelor [copil fiind] când m-am uitat în jos şi ceva mi-a atras atenţia; era un portofel în iarbă. Şi l-am recunoscut; aparţinea vecinului cuiva de pe ruta mea de livrat ziare, aşa că am bătut la uşa casei sale şi am zis: „Domnule White, v-am găsit portofelul”. Şi el mi-a zis: „Vai, Doamne, este foarte

important pentru mine, îţi mulţumesc. Vreau să te recompensez”. Şi mi-a dat un dolar şi nu mi-a venit să cred. Adică, un dolar însemna o grămadă de bani pe vremea aia.

TR: Desigur.

TBP: Era în 1940. Aveam 11 ani.

TR: Uau.

TBP: Aşa că m-am dus acasă şi eram foarte fericit şi am început să le spun mamei, mătuşii şi bunicii mele povestea – cum îmi dăduse domnul White un dolar. Şi ele au dat toate dezaprobator din cap. Mi-am dat seama că nu le place povestea şi le-am zis: „Nu înţelegeţi? Era fericit că i-am găsit portofelul şi că i l-am adus”. Şi bunica m-a privit şi mi-a spus: „Băiete, nu vei fi recompensat pentru cinste”. Aşa că s-a hotărât ca eu să-i duc dolarul înapoi domnului White.

TR: E nemaipomenit! Deci luarea deciziilor dificile şi onestitatea – aceste două valori te-au format efectiv pe tine. Îmi amintesc că am citit un citat de-al tău care m-a inspirat când eram mic. Am fost mereu fascinat ce anume face din cineva un lider, şi nu un subordonat, şi tu ai spus că ţi-ai trăit întotdeauna viaţa în propriii tăi termeni. Şi cred că îmi aduc aminte de tine spunând că secretul leadership-ului este să fii ferm.

TBP: Am încercat să preluăm Gulf Oil în 1984 şi am crezut că este o echipă de conducere foarte slabă. Şi am zis: „Tipii ăştia nici măcar nu pot să apese pe trăgaci. Ei nu fac decât să ţintească, să ţintească, să ţintească şi nu trag niciodată!”

TR: Asta e grozav. Deci tu poţi să tragi mai repede?

TBP: O mulţime de oameni sunt puşi în poziţii de leadership şi mă înnebuneşte faptul că nu iau decizii. Ei nu vor să ia decizii; ei ar vrea să o facă altcineva în locul lor. Eu am sentimentul că deciziile pe care le iau vor fi bune şi

că voi vedea rezultate bune.

TR: Ei bine, teoria aceea s-a dovedit, cu siguranţă, adevărată. Ai devenit miliardar înţelegând energia şi profitând de ea.

TBP: Am făcut 19 din 21 de predicţii corecte pentru preţul petrolului.

TR: Uau, 19 din 21?

TBP: La CNBC, da.

TR: Asta e absolut incredibil. Şi ai avut dreptate că galonul de benzină va ajunge 4 dolari, nu? Nimeni nu credea că va creşte atât de mult în 2011.

TBP: Când am luat cuvântul la evenimentul tău, Tony, în 2011, în Sun Valley, mi-am riscat reputaţia şi am zis că barilul va ajunge la 120 de dolari până în weekendul de 4 iulie, ceea ce s-a şi întâmplat. Îmi amintesc că am zis că cererea globală va ajunge la 90 de milioane de barili pe zi şi că preţul va trebui să crească pentru a satisface acel nivel al cererii.

TR: Mulţi dintre membrii Platinum Partnership, înfiinţată de mine, au făcut o grămadă de bani pariind pe predicţia aceea, Boone. Le-ai oferit o opţiune sintetică pentru a profita de acel avânt. A fost la fix, mulţumesc frumos. Deci, dat fiind palmaresul tău: una dintre temele pe care le-am văzut repetate cu mulţi dintre cei mai mari investitori a fost accentul pe raportul asimetric risc/recompensă. Cum te gândeşti tu să-ţi diminuezi riscul sau să te asiguri că merită recompensa? Care este filosofia ta pentru asta?

TBP: Faci un MBA, exact asta te vor învăţa: limitează-ţi potenţialul pentru pierderi şi oferă-ţi un potenţial mai mare pentru beneficii şi recompensa va apărea. Eu nu abordez niciodată investiţiile în acest fel.

TR: Serios?

TBP: Ascultă, unele afaceri sunt mai bune decât

altele şi eu cred că facem o treabă bună analizând riscul. Dar nu pot să-ţi spun cu exactitate cum ajung la o decizie. Ştiu că, dacă o nimeresc, voi câştiga în stil mare. Sau poate că dau greş cu aceeaşi decizie. Sunt dispus să-mi asum riscuri mari pentru a obţine recompense mari.

TR: Bun, am înţeles. Deci, dă-mi voie să te întreb asta: dacă nu ai putea să laşi moştenire nimic din averea ta financiară şi tot ce ai putea să le laşi copiilor tăi ar fi o filosofie de investiţii sau o strategie de portofoliu, care ar fi acestea? Cum i-ai încuraja astfel încât să aibă bogăţie pe termen lung?

TBP: Eu chiar cred că dacă ai o etică a muncii bună, ai şanse să o transmiţi mai departe. Şi dacă ai o educaţie bună care să meargă la pachet cu o etică a muncii bună, dacă eşti dispus să munceşti din greu; eu cred că poţi să reuşeşti. Cred că etica mea bună a muncii am dobândit-o într-un orăşel din Oklahoma. Mi-am văzut bunica, mama şi tatăl muncind cu toţii din greu; am văzut oamenii de peste tot din jurul meu muncind din greu. I-am văzut pe cei care obţinuseră o educaţie bună câştigând mai mulţi bani.

TR: Mi se pare că, în loc să-i înveţi un portofoliu, preferi să-i înveţi o mentalitate, o etică a muncii.

TBP: Aşa e.

TR: Ai făcut şi ai pierdut miliarde. Ce înseamnă banii pentru tine? Ce este averea?

TBP: Păi, îţi pot spune când am ştiut că sunt bogat.

TR: Când?

TBP: Când am ajuns să am 12 prepelicari. TR: Şi ce vârstă aveai? TBP: Aveam 50 de ani. TR: Nu mai spune!

TBP: Vânam într-o zi. Am avut mereu prepelicari şi am fost dintotdeauna vânător de prepeliţe. Tata era vânător şi la fel sunt şi eu. Dar ţineam un prepelicar în curtea din spate şi când am ajuns să mă descurc mai bine, am avut doi. Când am ajuns la 12 câini, aveam o haită. Şi

într-o zi am zis: „Ştii ceva, eu chiar sunt bogat. Am 12 prepelicari!”

TR: Şi ai folosit bogăţia aceea pentru a face mult bine acestei ţări. Ştiu că eşti unul dintre cei mai generoşi binefăcători ai universităţilor din toate timpurile, dăruind peste 500 de milioane de dolari propriei Alma mater, Universitatea Statului Oklahoma, ceea ce este absolut incredibil.

TBP: Obiectivul a fost întotdeauna acela de a face Universitatea Statului Oklahoma mai competitivă, în atletism şi în domeniile academice. Sunt privilegiat să dăruiesc universităţii mele.

TR: Nu e aşa că donaţia ta din 2005 pentru ramura sportivă a universităţii a fost cea mai mare din istoria NCAA77?

TBP: Aşa e.

TR: Este pur şi simplu uimitor. Şi ştiu că asta este doar o parte din contribuţiile şi donaţiile tale, pe care le admir atât de mult. Hai să schimbăm subiectul şi să discutăm despre independenţa energetică. Tu ţi-ai câştigat averea din industria petrolieră. Nu eşti cel mai în măsură candidat care să susţină independenţa petrolieră pentru această ţară şi totuşi aceasta a fost misiunea ta în ultimii şapte ani. Vorbeşte-mi despre Planul Pickens.

77 National Collège Athletic Association, asociaţie sportivă americană cu sediul la Indianapolis (*N.red.*)

TBP: Uite care e problema, Tony. America este dependentă de petrol. Şi dependenţa aceea ne ameninţă economia, mediul şi securitatea naţională. Şi lucrurile se înrăutăţesc de la un deceniu la altul. În 1970, importam 24% din petrolul nostru. Azi procentul se apropie de 70% şi este în creştere.

TR: Uau. Deci, tu încerci să ne îndepărtezi de asta.

TBP: Păi, noi ne-am lăsat securitatea pe mâna unor

naţiuni străine potenţial neprietenoase şi instabile. Dacă suntem dependenţi de resurse din străinătate pentru 70% din petrolul nostru, ne aflăm într-o poziţie precară, într-o lume imprevizibilă. Şi pe parcursul următorilor zece ani, costul va fi de 10 trilioane de dolari – va fi cel mai mare transfer de bogăţie din istoria omenirii.

TR: Asta e incredibil. Deci, care e soluţia?

TBP: Putem obţine câştiguri uriaşe făcând trecerea la mai bunele surse de energie regenerabilă, dar asta nu rezolvă problema noastră cu OPEC-ul78. În realitate, OPEC-ul nu are nimic de-a face cu regenerabilele; energiile eoliană şi solară nu sunt combustibili de transport. Aici intră în ecuaţie gazul natural. Şaptezeci la sută din tot petrolul utilizat în fiecare zi în lume se duce pe utilizarea în transporturi. Singurul lucru pe care îl avem pentru a elimina OPEC-ul este gazul natural sau propriul petrol.

TR: Deci, ce facem?

TBP: Noi importăm în jur de 12 milioane de barili pe zi, din care cinci vin din OPEC. Trebuie să producem mai multe gaze naturale aici în Statele Unite, pentru a scăpa de petrolul OPEC. Şi avem resursele necesare ca să facem asta. Tony, noi stăm pe o rezervă de o sută de ani de gaze naturale aici în America. Avem cel puţin echivalentul a 4 trilioane de barili de ţiţei. Asta înseamnă de trei ori mai mult decât rezerva petrolieră deţinută de Arabia Saudită. Dacă nu profităm de asta, vom intra în istorie drept cei mai mari prostănaci de pe faţa pământului.

78 Organization of the Petroleum Exporting Countries (*Organizaţia Statelor Exportatoare de Petrol*) care include Arabia Saudită, Iranul, Irakul, Kuweitul şi altele. (N.a.)

TR: Asta e incredibil.

TBP: Şi gazele naturale sunt atât de ieftine acum. Un

baril de ţiţei de 100 de dolari este echivalent cu gaze naturale în valoare de [vreo] 16 dolari – nu am văzut niciodată gaze naturale de 16 dolari. Indiferent că e pentru transporturi de camioane sau pentru generarea electricităţii, toţi cei care utilizează energie în ziua de azi trebuie să ia în considerare gazele naturale.

TR: Ştiu că ai utilizat o grămadă din timpul, energia şi banii tăi pentru Planul Pickens. Ţi-ai prezentat pledoaria în faţa publicului american şi ai finanţat o campanie naţională şi un război mediatic. Ce crezi – va avea succes?

TBO: Am lansat planul acesta în Washington, DC, în 2008 şi am cheltuit 100 de milioane de dolari din banii mei pentru asta. Cred că am făcut tot ce puteam pentru asta şi da, vom obţine un plan energetic pentru America.

TR: Eu discut mult despre alocarea de active în această carte. Practic, toate activele tale sunt în energie; asta a reprezentat cea mai mare parte a vieţii tale, nu?

TBP: Aşa e, dar în energie ai o mulţime de sectoare diferite. Noi investim de-a lungul spectrului energetic, dar nu mergem dincolo de acesta.

TR: Deci, asta este versiunea ta de alocare de active. Dacă ai fi investitor individual astăzi şi ai avea, să zicem, 50.000 de dolari pentru investiţii, unde i-ai plasa?

TBP: În sectorul downstream al industriei petrolului, companiile de explorare şi rafinăriile şi toate celelalte. Mi-am petrecut cea mai mare parte a timpului în upstream, pe partea de explorare şi de producţie a ecuaţiei. Dar acum, gazele naturale sunt atât de ieftine. Este foarte interesant; acolo trebuie să te afli. Per ansamblu, cred că industria petrolieră şi a gazelor au un viitor fabulos datorită tehnologiei. Progresele pe care le-am făcut în tehnologie au fost incredibile. Din punctul de vedere al resurselor naturale, ţara noastră arată mult mai bine decât în urmă cu zece ani. Nu mă simţeam aşa cu zece ani în urmă. Nu

mă simţeam la fel de încrezător ca azi.

TR: Spune-mi ce te motivează, Boone?

TBP: Ştii, ceea ce mă motivează în clipa asta, Tony, este că îmi place să fac bani. Îmi place să-i dăruiesc – nu la fel de mult pe cât îmi place să-i fac, dar urmează la o distanţă mică pe locul doi. Cred cu tărie că unul dintre motivele pentru care am fost lăsat pe pământul acesta a fost să am succes, să fac bani şi să fiu altruist.

TR: Să fii altruist?

TBP: Unul dintre obiectivele mele este să donez 1 miliard de dolari înainte să mor. Eşti familiarizat cu Giving Pledge, angajamentul de a dona al lui Warren Buffett şi Bill Gates? M-au sunat şi mi-au cerut să mă alătur şi eu. Şi eu le-am spus: „Dacă vă uitaţi la revista *Fortune* din 1983, de ce nu intraţi voi în *clubul meu*, în care am zis că urmează să donez nouăzeci la sută?”

TR: Este impresionant.

TBP: În fiecare zi în care merg la birou, abia aştept să ajung la lucru. Aşa au stat lucrurile toată viaţa mea. Şi astfel, munca mea înseamnă totul pentru mine. Tu spui: „Nu, pentru mine familia este totul. Nu poţi să spui asta”. Pur şi simplu, totul este distractiv. Când sunt cu familia, mă simt bine. Când lucrez, mă simt bine. Rezultatele nu sunt perfecte, dar sunt suficient de bune cât să te facă să te gândeşti că a doua zi vei obţine un succes colosal. S-ar putea să nu se întâmple, dar eu tot cred în fiecare zi că va veni.

TR: Tu mă inspiri, aşa cum inspiri atât de mulţi oameni din întreaga lume. Sunt inspirat de pasiunea şi intensitatea ta. Boone, la 86 de ani, cu atât de multe realizări extraordinare, tu continui să te dezvolţi şi să dăruieşti.

TBP: Îţi mulţumesc, Tony, şi tu eşti un om de succes şi ai ajutat atâţia oameni – probabil că ai ajutat mai mulţi

decât mine.

TR: Ei, nu ştiu ce să zic.

TBP: Dar suntem amândoi învingători pentru că dăruim cu adevărat. TR: Da, sunt de acord. Te iubesc mult, prietene. Mulţumesc.

CAPITOLUL 6.9

Kyle Bass: Maestrul riscului

Fondator Hayman Capital Management

Ca plonjor profesionist, Kyle Bass înţelege legea fundamentală a fizicii. El ştie prea bine că ceea ce urcă trebuie să şi coboare. Acesta este motivul pentru care în 2005 a început să pună întrebări despre piaţa imobiliară din SUA care creştea vertiginos – întrebări pe care nu se gândise nimeni să le pună, cum ar fi: „Ce se întâmplă dacă preţurile locuinţelor nu continuă să crească [la nesfârşit]?” Întrebările acestea l-au determinat să facă unul dintre cele mai mari pariuri din lume pe iminenta prăbuşire a

imobiliarelor din 2008 şi pe crahul economic care i-a urmat. Tranzacţia aceea avea să-i aducă primul său miliard. Bass avea să continue să obţină un profit de 600% din banii săi în doar 18 luni şi să-şi asigure poziţia drept unul dintre cei mai străluciţi şi mai serioşi dintre managerii de fonduri speculative din vremea sa.

Kyle acordă foarte puţine interviuri, dar am aflat că eforturile mele l-au inspirat când era la facultate, aşa că am avut privilegiul să zbor în Texas pentru a mă întâlni cu el în imobilul său zgârie-nori, de unde poţi admira de la înălţime oraşul Dallas. Bass este unul dintre puţinele figuri energice de pe scena finanţelor care vede un avantaj competitiv în depărtarea sa de New York. „Nu ne lăsăm blocaţi de zgomot”, spune el.

Bass este modest şi abordabil. Când i-am cerut să-mi vorbească despre întrebările care l-au făcut să parieze contra pieţei imobiliare, mi-a răspuns: „Tony, nu a fost mare filosofie, doar un idiot din Texas care a pus întrebări”.

Bass locuieşte cu soţia şi familia sa şi activează în consiliul de administratori ai University of Texas Investment Management Co., contribuind la administrarea unuia dintre cele mai mari patrimonii publice din ţară, cu peste 26 de miliarde de dolari în active. Ai aflat deja despre Bass şi despre monedele sale de 5 cenţi: el este tipul care şi-a învăţat copiii lecţia raportului asimetric risc/recompensă cumpărând de 2 milioane de dolari monede de 5 cenţi şi obţinând un profit de 25% din Ziua Unu a investiţiei sale. De fapt, Bass spune că şi-ar plasa toată averea în monede de 5 cenţi dacă ar putea găsi suficient de multe monede pe piaţă pe care să le cumpere!

Lăsând la o parte monedele de 5 cenţi, focalizarea neobosită a lui Bass pe raportul asimetric risc/recompensă a dus la două dintre cele mai profitabile pariuri ale

secolului: atât în piaţa imobiliară, cât şi în criza europeană a creditului, declanşată în 2008. Şi are un al treilea pariu în derulare despre care spune că este încă şi mai mare. Ceea ce urmează este un extras din conversaţia noastră de două ore şi jumătate în biroul său din centrul oraşului.

TR: Vorbeşte-mi puţin despre tine.

KB: Am practicat săritura de la trambulină şi de pe platformă, sărituri pe care oamenii le consideră intense din punct de vedere fizic. Dar sunt 90% mentale. În principiu, eşti tu contra ta. Pentru mine, a fost foarte satisfăcător. M-a învăţat cum să fiu disciplinat şi cum să învăţ din eşecurile mele. În realitate, felul în care faci faţă eşecului este ceea ce te defineşte ca persoană. Eu am o mamă şi un tată iubitori, dar ei nu au economisit niciodată vreun ban. Mi-am jurat că nu voi fi niciodată aşa. Părinţii mei au fumat amândoi; mi-am jurat că nu voi fuma niciodată. În cazul meu, eu am fost întotdeauna motivat mai mult de lucrurile negative din viaţa mea decât de cele pozitive – există mai multe congruenţe între viaţa mea şi învăţăturile tale.

TR: Absolut. Când mă uit la numitorul comun care face pe cineva să reuşească, dincolo de educaţie sau talent, este vorba de foame. KB: Foame şi durere.

TR: Foamea vine din durere. Nu devii cu adevărat înfometat când lucrurile au fost uşoare pentru tine.

KB: Aşa e.

TR: Aşa că foamea ta te-a determinat să îţi înfiinţezi propriul fond. Se întâmpla în 2006, nu?

KB: Corect.

TR: Lucrul atât de uimitor pentru mine este viteza cu care ai început să obţii profituri. KB: A fost un noroc.

TR: Ai făcut 20% în primul an şi aproximativ 216% anul următor, nu?

KB: Aşa e. A fost pur şi simplu o întâmplare că am

văzut de timpuriu ce se întâmpla pe piaţa ipotecară. Cred în vorba aia care spune că „norocul apare când pregătirea întâlneşte oportunitatea”. Cred că s-ar putea să fi citit asta într-una din cărţile tale când eram la facultate. Ei bine, eram pregătit. Îmi place să cred că am avut noroc şi că am fost în locul potrivit la momentul potrivit pentru că aveam toate resursele alocate în acest scop, la momentul respectiv.

TR: O mulţime de oameni cunoşteau problema [imobiliară] şi nu au profitat de ea. Ce a fost diferit la tine? Ce te-a făcut să reuşeşti cu adevărat în acel sector?

KB: Dacă îţi aminteşti, pe atunci, banii erau, în principiu „gratuiţi”. În 2005, puteai să iei un împrumut la termen LIBOR-plus-250 [adică, un împrumut foarte mic] şi puteam să mergem amândoi să cumpărăm orice companie am fi vrut cu câteva pachete de acţiuni şi o grămadă de datorii. Vorbeam la telefon cu prietenul şi colegul meu de la acea vreme Alan Fournier şi încercam să ne dăm seama cum să *nu* pierdem pariind împotriva locuinţelor. Şi analiştii spuneau fără încetare: „Dezvoltarea imobiliară este un produs al creşterii locurilor de muncă şi al creşterii veniturilor”, deci atâta timp cât exista o creştere a veniturilor şi a locurilor de muncă, preţurile locuinţelor aveau să continue să urce. Desigur, era un raţionament greşit.

TR: Da, aşa cum am aflat cu toţii.

KB: Am avut o întâlnire la Rezerva Federală în septembrie 2006 şi ei au zis: „Uite ce e, Kyle, eşti nou în domeniu. Trebuie să înţelegi că mărirea venitului pune în mişcare dezvoltarea imobiliară”. Şi eu am zis: „Dar staţi puţin, dezvoltarea imobiliară a mers într-un tandem perfect cu venitul mediu timp de cincizeci de ani. Dar în ultimii patru ani, dezvoltarea imobiliară a crescut cu 8% pe an şi veniturile s-au mişcat cu doar 1, 5%, deci suntem la

cinci sau şase deviaţii standard79 de medie. Pentru a aduce relaţiile acelea înapoi la normal, veniturile ar fi trebuit să crească cu aproape 35% sau imobiliarele ar fi trebuit să scadă cu 30%. Aşa că am sunat pe la toate birourile de pe Wall Street şi am zis: „Vreau să văd modelul vostru. Arătaţi-mi ce se întâmplă dacă preţurile locuinţelor cresc cu doar patru procente pe an, două procente pe an sau zero procente”. În iunie 2006 nu exista nicio firmă de pe Wall Street, niciuna, care să fi avut un model care lua în calcul stagnarea preţului locuinţelor.

79 În finanţe, deviaţia standard se aplică ratei anuale a venitului unei investiţii pentru a măsura volatilitatea investiţiei. Deviaţia standard este cunoscută, de asemenea, ca volatilitate istorică şi este utilizată de investitori ca etalon pentru doza de volatilitate aşteptată.

(*N.a.*)

TR: Tu vorbeşti serios? KB: Niciuna.

TR: Tipii ăştia se îmbătau cu propriile iluzii.

KB: Aşa că, în noiembrie 2006, am cerut companiei UBS să redacteze un model care să aibă un preţ stagnant al locuinţelor. Şi modelul lor spunea că pierderile pentru pool-ul ipotecar aveau să fie de 9%. [Un pool ipotecar este un grup de ipoteci cu aceeaşi dată a scadenţei şi aceleaşi rate ale dobânzilor care erau adunate la un loc într-un singur pachet, sau instrument financiar, numit *instrument garantat ipotecar*. Aceste instrumente primeau un rating ridicat al creditului şi erau apoi vândute investitorilor – pentru un profit prognozat. Presupunând că preţurile locuinţelor ar fi continuat să urce, pool-ul avea să ofere profituri mari.] Dar dacă preţurile locuinţelor nu creşteau, dacă rămâneau pur şi simplu la fel, lucrurile astea aveau să piardă 9%. L-am sunat pe Alan Fournier de la Pennant Capital Management [el lucrase anterior pentru Appaloosa Management, compania lui David Tepper], şi i-am zis:

„Asta e”. Şi când am format parteneriatul general al fondurilor mele subprime, l-am numit AF GP – după Alan Fournier, din cauza conversaţiei telefonice purtate. Deoarece, pentru mine, telefonul acela a acţionat întrerupătorul.

TR: Uau. Şi îmi poţi spune care a fost raportul risc-recompensă al acelui pariu pentru tine şi Alan?

KB: În principiu, puteam să pariez contra imobiliarelor şi să plătesc doar 3% pe an. Dacă pariez un dolar şi preţurile caselor cresc, tot ce aş pierde ar fi trei cenţi!

TR: Uluitor. Deci riscul – preţul pariului contra imobiliarelor – era complet desincronizat.

KB: Aha. M-a costat doar 3%.

TR: Pentru că toată lumea credea că piaţa va urca la nesfârşit. Şi beneficiul potenţial?

KB: Dacă imobiliarele ar fi stagnat sau ar fi căzut, câştigam un dolar. TR: Deci o pierdere de 3% dacă te înşelai, un câştig de 100% dacă aveai dreptate.

KB: Da. Şi a fost bine că n-am ascultat de toţi experţii în ipoteci cu care m-am întâlnit. Ei mi-au spus cu toţii: „Kyle, tu n-ai habar despre ce vorbeşti. Asta nu e piaţa ta. Asta nu se poate întâmpla”. Eu am zis: „În regulă. Păi, ăsta nu este un motiv suficient de bun pentru mine, pentru că am investit multă muncă în asta şi s-ar putea ca eu să nu înţeleg tot ce înţelegeţi voi”. Dar puteam să văd imaginea de ansamblu. Şi oamenii care trăiau în piaţa aceea nu puteau să vadă nimic în afara detaliilor.

TR: Ai înţeles esenţa raportului risc/recompensă.

KB: Am auzit şi asta de multe ori: „Ei bine, asta nu se poate întâmpla pentru că întregul sistem financiar s-ar prăbuşi”. Nici asta nu era suficient de bun pentru mine. Înclinaţia aceea sistematică – tendinţa aceea optimistă pe care o avem cu toţii încorporată; este inerentă naturii

umane. Nu te-ai da jos din pat dacă nu ai fi optimist în legătură cu viaţa ta, nu? Noi, oamenii, suntem înclinaţi spre optimism.

TR: Şi funcţionează în orice sector, cu excepţia lumii financiare. KB: Exact aşa este.

TR: Ce este şi mai uluitor este că, după ce ai anticipat prăbuşirea imobiliară, ai avut de asemenea dreptate şi în privinţa Europei şi Greciei. Cum ai făcut asta? Repet, încerc să înţeleg psihologia felului în care gândeşti.

KB: La jumătatea lui 2008, după Bear Steams, exact înainte ca Lehman să intre în faliment, am avut o întâlnire aici cu echipa mea şi am zis: „Bun, ceea ce se petrece pe parcursul acestei crize este că riscul la nivel mondial – care se găsea în bilanţurile financiare private – se mută în bilanţurile financiare publice. Aşa că hai să luăm o tablă albă de scris şi hai să reconstruim situaţiile economice publice [guvernamentale] naţionale. Hai să ne uităm la Europa, hai să ne uităm la Japonia, hai să ne uităm la Statele Unite. Hai să ne uităm oriunde există o grămadă de datorii şi hai să încercăm să înţelegem". Aşa că m-am gândit: „Dacă aş fi Ben Bernanke [şeful Fed-ului la vremea aceea] sau Jean-Claude Trichet, preşedintele Băncii Centrale Europene, şi aş vrea să înţeleg problema asta, ce aş face? Cum aş face? Şi după aceea, trebuie să ştiu cât de mare este sistemul meu bancar relativ la două lucruri: la PIB-ul meu [Produsul Intern Brut] şi la veniturile guvernului". TR: Are sens.

KB: Aşa că, de principiu, ne-am uitat la o grămadă de ţări diferite şi am întrebat: „Cât de mare este sistemul bancar? Cât de multe împrumuturi există acolo?" Apoi am încercat să ne dăm seama cât de multe dintre ele aveau să eşueze şi apoi am retrocalculat cât de rău avea să fie pentru noi, ca ţară. Aşa că i-am cerut echipei mele să

meargă să sune câteva firme şi să afle cât de mari erau sistemele bancare ale acelor state. Ghiceşti cât de multe firme înţelegeau bine situaţia la jumătatea acelui 2008?

TR: Cât de multe?

KB: Zero. Niciuna. Şi am sunat pe toată lumea.

TR: Uau!

KB: Aşa că am început să examinez rapoartele publice despre datoriile [naţionale] suverane şi le-am citit pe toate. Acestea sunt concentrate în cea mai mare parte pe economiile emergente, pentru că, istoric, naţiunile emergente au fost cele care şi-au restructurat bilanţurile economice suverane.

TR: Statele dezvoltate au restructurat doar după război.

KB: Exact. Două ţări cheltuiesc o avere ca să poarte un război, îşi măresc datoriile, şi învingătorul pune mâna pe prăzi, iar învinsul se alege cu înfrângerea, de fiecare dată. Aşa funcţionează lumea. În cazul acesta, era cea mai mare acumulare de datorii dintr-o perioadă de pace din istoria omenirii.

TR: Uimitor.

KB: Deci, cât de mare era sistemul bancar? Am mers şi am cules date şi am utilizat doi numitori: PIB-ul şi încasările din impozite ale guvernului central. Şi acesta a fost un uriaş proces de învăţare pentru că nu mai făcusem asta niciodată înainte.

TR: Se pare că nimeni altcineva nu mai făcuse asta.

KB: Tony, nu e mare filosofie. Avem doar un idiot din Texas care spune: „Cum fac să înţeleg problema asta?” Aşa că am depus efort şi eu am venit cu graficele şi am zis: „Aranjaţi-le în ordine de la cea mai rea la cea mai bună”. Care este cea mai rea intrare din tabelul acela?

TR: Islanda?

KB: Exact, Islanda a fost lovită prima. Cine era

următoarea? Nu era mare filosofie. TR: Grecia?!

[*Kyle aprobă din cap.*]

TR: Uau.

KB: Deci, am făcut toată munca asta şi m-am uitat la analiză şi am zis: „Nu poate fi adevărat”. Exageram în faţa echipei mele. Le spuneam: „Dacă e bine, ştiţi ce urmează să se întâmple”.

TR: Corect.

KB: Aşa că i-am întrebat după aceea: „La ce valoare se tranzacţionează contractele de asigurare pentru Irlanda şi Grecia?” şi echipa mea mi-a spus: „Grecia este la unsprezece puncte de bază”. Unsprezece puncte de bază! Asta înseamnă 11 sutimi din 1%. Şi eu le-am spus: „Păi, trebuie să mergem să cumpărăm un miliard din astea”.

TR: Uau, asta e incredibil.

KB: Fii atent, eram în al treilea trimestru al lui 2008.

TR: Norii dezastrului începeau să se adune la momentul acela.

KB: L-am sunat pe profesorul Kenneth Rogoff de la Universitatea Harvard, care nu mă cunoştea. Şi i-am spus: „Mi-am petrecut câteva luni construind o situaţie financiară de ansamblu la nivel mondial şi încercând să înţeleg asta. Rezultatele constructului nostru sunt prea negative pentru mine”. I-am spus literalmente: „Cred că sigur interpretez astea greşit. Aş putea să vin să ne întâlnim şi să-ţi împărtăşesc rezultatele muncii mele?” şi el a zis: „Cum să nu”.

TR: Asta e grozav.

KB: Aşa că mi-am petrecut două ore şi jumătate cu el în februarie 2009. Şi nu voi uita niciodată: a ajuns la pagina rezumatului, cu un grafic cu toate datele şi s-a lăsat pe spate în scaun, şi-a ridicat ochelarii şi a zis: „Kyle, aproape că nici nu îmi vine să cred că este chiar atât de grav”. Şi eu m-am gândit imediat: „Of, rahat! Toate

temerile mele sunt confirmate de părintele analizei bilanţului general suveran". Deci, dacă el nu se gândea la aşa ceva, crezi că Bernanke sau Trichet se gândeau? Nimeni nu se gândea la asta; nu exista niciun plan de coeziune.

TR: Niciunul?

KB: El lovea mingile cu efectul prin care îi erau aruncate înapoi.

TR: E pur şi simplu incredibil. Deci, trebuie să te întreb despre Japonia, pentru că ştiu că pe asta te concentrezi acum.

KB: Chiar acum, cea mai mare oportunitate din lume este Japonia şi este mult mai bună decât au fost subprimele. Sincronizarea este mult mai puţin sigură, dar câştigul este multiplu faţă de cât a fost cel al pieţei subprime. Cred că punctul de presiune al lumii este Japonia. Şi acum este la [aproximativ] cel mai ieftin nivel la care a fost vreodată – adică [de parcă ai cumpăra] un fel de poliţă de asigurare.

TR: Da, şi cât te costă?

KB: Păi, cele două lucruri pe care să le ai în vedere pentru modelul de determinare a preţului opţiunilor sunt (1) rata fără risc şi (2) volatilitatea activului subiacent. Aşa că imaginează-ţi că un curcan ar utiliza această teorie. Dacă şi-ar măsura riscul [de a fi ucis] bazându-se pe volatilitatea istorică din viaţa sa, riscul ar fi zero.

TR: Aşa e.

KB: Până la Ziua Recunoştinţei. TR: Până e prea târziu.

KB: Când te gândeşti la Japonia, sunt zece ani de preţuri ţinute sub control şi de volatilitate reprimată. Volatilitatea se situează în jurul lui 5%. Este tot atât de scăzută ca orice clasă de active din lume. Rata lipsită de risc este de o zecime din 1%. Deci, atunci când ceri preţul

unei opţiuni, formula îţi spune în principiu că ar trebui să fie gratuită.

TR: Corect.

KB: Deci dacă obligaţiunile japoneze au o creştere între 150 şi 200 de puncte bază [între 1, 5 şi 2%], s-a terminat. După părerea mea, tot sistemul explodează.

TR: Uau.

KB: Dar teoria mea este, şi le-am spus mereu investitorilor noştri: „Dacă se mişcă cu două sute de puncte bază, se va mişca cu o mie cinci sute".

TR: Corect.

KB: Fie va rămâne nemişcată şi nu va face nimic, fie se va face ţăndări.

TR: Toată asta intră sub ideea ta de „risc puţin probabil". Spune-mi ce este acest risc; nu sunt mulţi investitori care să se concentreze pe el.

KB: Dacă priveşti la ce fac eu, eu cheltuiesc trei sau patru puncte de bază pe an pentru Japonia. Asta înseamnă patru sutimi din 1%, da? Dacă am dreptate referitor la natura binară a rezultatului potenţial al situaţiei de aici, aceste obligaţiuni vor fi tranzacţionate cu profituri de 20% sau mai mari. Deci plătesc patru zecimi din 1% pentru o opţiune care ar putea valora 2000%! Tony, nu a existat vreodată în istoria lumii vreo opţiune al cărei preţ să fi fost mai prost estimat. Acum, asta este opinia mea. S-ar putea să mă înşel. Până acum m-am înşelat, apropo.

TR: Ai greşit sincronizarea.

KB: Să-ţi spun ceva. Pot să mă înşel timp de zece ani şi dacă am dreptate peste zece ani, şansele erau tot de 100% ca asta să fi fost acolo înainte să se întâmple. Şi oamenii îmi spun: „Cum poţi paria pe asta, pentru că nu s-a mai întâmplat niciodată?" Şi eu le spun: „Păi, cum poţi să fii un consultant fiduciar prudent dacă eu îţi ofer scenariul pe care tocmai l-am prezentat şi să nu faci asta? Nu

contează dacă tu crezi că am dreptate sau că nu am. Când îţi arăt costul, cum să nu faci asta? Dacă locuinţa se află într-o zonă predispusă la incendii şi cu 200 de ani în urmă a fost un incendiu mare care a şters tot de pe faţa pământului, cum să nu plăteşti pentru o asigurare a casei?

TR: Am înţeles, este uluitor. Deci, dă-mi voie să te întreb asta: Te consideri o persoană care îşi asumă riscuri semnificative?

KB: Nu.

TR: Aşa mă gândeam şi eu; de aceea te-am şi întrebat. De ce spui că nu eşti o persoană care-şi asumă riscuri? KB: Dă-mi voie să reformulez. Să fii o persoană care îşi asumă riscuri mari înseamnă că putem să ne pierdem toţi banii. Eu nu mă plasez niciodată în situaţia în care să fiu făcut cnocaut. TR: Spune-mi: Dacă nu ai putea să-ţi laşi banii moştenire copiilor tăi, dar ai putea să le laşi doar un portofoliu şi un set de reguli, cum ar arăta acestea?

KB: Le-aş lăsa câteva sute de milioane de dolari numai în monede de 5 cenţi pentru că atunci nu ar mai trebui să-şi facă griji pentru nimic.

TR: Sunt aranjaţi, portofoliul lor de investiţii este aranjat. Oh, Doamne, asta e tare. Ce-ţi aduce cea mai multă bucurie în viaţă?

KB: Îi am pe copiii mei.

TR: E grozav!

KB: Sută la sută.

TR: Kyle, îţi mulţumesc. Mi-a făcut foarte multă plăcere şi am învăţat o grămadă!

CAPITOLUL 6.10

Marc Faber: Miliardarul căruia i se spune dr. Doom

Director al Marc Faber Limited; Editor al raportului *Gloom, Boom & Doom*

Faptul că newsletterul despre investiţii al lui Marc Faber se numeşte raportul *Gloom*, *Boom* & *Doom* (beznă, boom & damnare) ar trebui să-ţi ofere un indiciu despre perspectiva sa asupra pieţelor! Dar acest miliardar elveţian nu este un investitor obişnuit, care să încurajeze vânzarea acţiunilor la scăderea pieţei. Marc, cel care mi-a fost un prieten timp de mulţi ani, este un

Gică-contra plin de culoare şi franc ce respectă recomandarea investitorului din secolul al XVIII-lea, baronul Rothschild: „Cel mai bun moment în care să cumperi este acela când străzile şiroiesc de sânge”. Şi, la fel ca Sir John Templeton, el vânează afaceri pe care tot restul lumii le ignoră sau le evită. Acesta este motivul pentru care, deşi atât de mulţi se concentrează pe bursa de valori din SUA, Marc Faber se orientează aproape exclusiv spre Asia pentru investiţiile sale de dezvoltare. El este de asemenea un critic fără menajamente al tuturor băncilor centrale, mai ales al Rezervei Federale a SUA, pe care o acuză de destabilizarea economiei mondiale pe care

a inundat-o cu trilioane de dolari „scoşi la tiparniţă” din nimic.

Marc şi-a câştigat porecla de „Dr. Doom” prezicând continuu că cele mai populare active sunt supraevaluate şi că se îndreaptă spre colaps. Aşa cum a scris *Sunday Times* din Londra: „Marc Faber spune ceea ce nu vrea nimeni să audă”. Dar el a avut adeseori dreptate, mai ales în 1987, când a făcut o avere uriaşă anticipând prăbuşirea bursei de valori a SUA.

Tatăl lui Marc a fost chirurg ortoped şi mama lui provenea dintr-o familie de hotelieri elveţieni. El a obţinut un doctorat în economie la Universitatea din Zürich şi şi-a început cariera financiară la firma globală de investiţii White Weld & Company. Până în 1973, s-a transferat în Asia şi nu a mai privit niciodată înapoi. Din biroul său din Hong Kong şi din vila sa din Chiang Mai, Thailanda, Marc a avut un loc în primul rând la transformarea incredibilă a Chinei de la o harababură comunistă la motorul de dezvoltare care propulsează întreaga regiune. În prezent este considerat unul din experţii de vârf în pieţe asiatice.

Marc este cunoscut pentru excentricitatea sa – el îşi recunoaşte cu bucurie reputaţia de „cunoscător al vieţii de noapte mondiale” – şi este un vorbitor popular la forumurile financiare şi la ştirile posturilor TV prin cablu. Este membru al prestigioasei Mese Rotunde Barron, unde, conform unor observatori independenţi, recomandările sale au înregistrat cele mai mari profituri, aproape 23% pe an, timp de 12 ani la rând. Marc este, de asemenea, autorul mai multor cărţi despre Asia şi director al Marc Faber Limited, un fond de investiţii şi consultanţă cu baza în Hong Kong. Marc vorbeşte engleză cu un puternic accent elveţian şi nu se ia niciodată prea în serios. Iată un fragment din interviul pe care i l-am luat pe scena conferinţei mele economice din 2014, din Sun Valley.

TR: Care crezi că ar fi cele mai mari trei minciuni din investiţii care sunt încă promovate în lume în ziua de azi?

MI: Păi, eu cred că totul e o minciună! Lucrurile sunt întotdeauna foarte simple! Dar, uite ce vreau să spun: am întâlnit o mulţime de oameni foarte cinstiţi şi aşa mai departe, dar, din nefericire, în timpul vieţii tale, vei da peste mai mulţi consultanţi financiari de tipul comis-voiajorului. Chiar ar trebui să ai oameni care să fie foarte cinstiţi. Dar îţi pot spune din experienţă: toată lumea îţi va vinde mereu investiţii de vis şi experienţa mea, ca preşedinte pentru numeroase fonduri de investiţii diferite, a fost aceea că, de obicei, clienţii câştigă foarte puţini bani. Dar managerii fondului şi cei care îl promovează se aleg cu o grămadă de bani. Toţi.

TR: La cine ar trebui să apeleze investitorii?

MI: Există diferite teorii în lumea investiţiilor. În principiu, sunt susţinătorii teoriei pieţei eficiente. Ei spun că pieţele sunt eficiente. Cu alte cuvinte, când investeşti, cel mai bine este să cumperi un indice. Şi selecţia individuală a instrumentelor este de fapt inutilă. Dar îţi pot spune, ştiu mulţi manageri de fonduri care efectiv au obţinut rezultate semnificativ mai bune ca ale pieţei de-a lungul timpului, semnificativ. Cred că unele persoane au câteva aptitudini de analizare a companiilor fie pentru că sunt buni contabili, fie pentru că au competenţe.

TR: Ce crezi despre pieţe în aceste zile?

MI: Eu cred în continuare că există riscuri în lumea emergentă şi este încă prea devreme să cumpărăm monedele şi acţiunile lor – şi este prea târziu să le cumpărăm pe cele din SUA. Nu vreau să cumpăr indicele S & P după ce ajunge la 1800. Nu văd nicio valoare. Aşa că cel mai bine este să mergem să bem şi să dansăm şi să nu facem nimic! Înţelegi? Jesse Livermore [un agent de bursă faimos de la începutul secolului XX] este cel care a zis:

„Cele mai mari sume de bani se obţin nefăcând nimic, stând potolit”. Să stai potolit înseamnă să ai bani.

În viaţa ta, cel mai important lucru este să nu pierzi bani. Dacă nu vezi ocazii realmente bune, de ce să-ţi asumi riscuri mari? Câteva oportunităţi mari vor apărea la fiecare trei, patru sau cinci ani şi atunci trebuie să ai bani. A existat o oportunitate uriaşă la preţurile locuinţelor din SUA la finele lui 2011. De fapt, am scris despre asta. Am mers în Atlanta să mă uit la case şi apoi în Phoenix. Nu voiam să locuiesc acolo, dar exista o oportunitate. Dar oportunitatea s-a terminat foarte repede şi indivizii erau dezavantajaţi pentru că fondurile speculative au intrat în scenă [cu numerar] – tipii cu capital privat au cumpărat mii de case. TR: Vezi venind deflaţia sau inflaţia?

MI: Dezbaterea inflaţie-deflaţie este deplasată, din perspectiva mea, în sensul că inflaţia ar trebui definită ca o creştere a cantităţii de bani. Dacă banii aflaţi în circulaţie se înmulţesc, creditul creşte şi el şi, ca urmare, avem inflaţie monetară. Acesta este elementul important: inflaţia monetară. După aceea, avem simptomele acestei inflaţii monetare, şi aceste simptome pot fi foarte variate. Poate fi o creştere a preţurilor bunurilor de consum, poate fi o creştere a salariilor, dar reiau, nu este chiar atât de simplu pentru că în SUA avem deja, efectiv, în mai multe sectoare, un declin al salariilor în termeni reali de-a lungul ultimilor 20 sau 30 de ani, corectat pentru inflaţie. Dar cum rămâne cu salariile din Vietnam şi din China? În China, salariile au crescut cu un procent de 20% sau 25% pe an şi la fel şi în celelalte economii emergente.

Deci, pentru a răspunde la întrebarea ta, într-un sistem putem avea deflaţie la anumite lucruri şi active şi bunuri şi preţuri şi chiar servicii şi inflaţie în altele. Se întâmplă foarte rar pe lume ca toate să aibă o creştere a preţurilor cu acelaşi procent sau ca toate să aibă o scădere

a preţurilor cu acelaşi procent. De obicei, mai ales dacă ai un sistem monetar fiduciar, cel în care se pot tipări bani, ceea ce vei realiza este că banii nu dispar de fapt. Pur şi simplu sunt investiţi în altceva. Lucrul care poate să dispară este creditarea – de aceea, poţi avea un nivel general al preţurilor care ar intra în scădere.

Dar în ceea ce ne priveşte pe noi, investitorii, noi vrem să ştim în principiu care sunt preţurile care vor creşte. Cum ar fi: „Preţul petrolului va urca sau va coborî?” Pentru că, în cazul în care creşte, s-ar putea să vreau să deţin câteva acţiuni petroliere; şi dacă scade, s-ar putea să vreau să deţin altceva.

TR: Cum sugerezi că ar trebui să fie alocarea de active pentru a obţine profit în mediul în care ne aflăm acum şi care să te protejeze?

MI: Păi, alocarea activelor mele era de 25% acţiuni [pachete de acţiuni], 25% aur, 25% numerar şi obligaţiuni şi 25% imobiliare. Acum mi-am redus poziţiile din acţiuni ca procent din totalul activelor. Am mai mult numerar decât ar trebui să am în mod normal. Mi-am mărit proprietăţile imobiliare în Vietnam şi am mărit investiţiile de capital din Vietnam.

TR: Deci, cum ar arăta asta, procentual vorbind, din curiozitate?

MI: Păi, ce să zic, e dificil de spus pentru că e atât de mare.

TR: Vorbeşti despre portofoliu sau despre altceva?

MI: [Râde.] Nu, lucrurile sunt în felul următor: Nu ştiu! Adică, nu le socotesc pe toate în fiecare zi.

TR: Păi, cum ar arăta aproximativ?

MI: Cu aproximaţie, cred că obligaţiunile şi numerarul ar fi acum ceva de genul 30%, 35%. Apoi, acţiunile ar fi poate 20%; apoi imobiliarele, nu ştiu, 30% şi aurul 25%. Este mai mult de 100%, dar cui îi pasă? Eu sunt

Trezoreria SUA!

TR: Ştim de ce îţi place numerarul. Cum rămâne cu obligaţiunile, când mulţi oameni se tem că se află la cel mai scăzut nivel la care se pot afla?

MI: Obligaţiunile pe care le ţin eu în mod tradiţional sunt obligaţiuni de pe pieţele emergente. Obligaţiunile corporatiste sunt de asemenea în dolari şi în euro. Dar vreau să explic asta foarte clar. Aceste obligaţiuni de pe pieţele emergente au trăsături foarte pronunţate de acţiuni. Dacă bursa de valori scade, valoarea acestor obligaţiuni scade şi ea. Cum ar fi, în 2008, ele au luat-o la vale ca obligaţiunile cu risc ridicat. Aşa că ele sunt mai asemănătoare acţiunilor decât instrumentelor Trezoreriei. Deţin câteva dintre acestea. De aceea când spun că am o expunere redusă a capitalului, de 20%, expunerea capitalului meu prin aceste obligaţiuni este probabil mai mare de 20% – este poate la 30%.

Gândesc din când în când ca un investitor, că noi comitem o greşeală că avem prea multă încredere în opinia noastră, pentru că opinia mea este irelevantă pentru piaţă ca întreg, înţelegi? Piaţa se va mişca independent de perspectiva mea, aşa că s-ar putea să nu fiu optimist referitor la instrumentele Trezoreriei, dar pot vedea o condiţie sub care instrumentele Trezoreriei să fie de fapt o investiţie destul de bună chiar şi numai pentru câţiva ani. Vei obţine doar un 2, 5% sau un 3%. Dar acesta ar putea să fie un profit mai mare într-o lume în care preţurile activelor sunt în scădere. Înţelegi? Dacă piaţa de capital scade în următorii trei ani cu, să zicem, 5% pe an sau 10% pe an, şi tu ai rentabilitatea asta între 2, 5% şi 3%, atunci tu vei fi regele.

TR: Cum rămâne cu celelalte clase de active?

MI: Există foarte multă speculaţie pentru proprietăţile imobiliare de lux; imobiliarele de lux sunt la

un nivel incredibil de mare. Cred că toate nivelurile acestea prea înalte – nu vreau să spun că nu pot să urce şi mai sus, dar vreau să sugerez că într-o bună zi vor scădea semnificativ. Şi că, în situaţia aceea, vrei să ai ceva care să fie o acoperire a riscului.

TR: Ai un sfert din active în aur. De ce?

MI: De fapt, ce este interesant este când am spus asta audienţelor înainte de 2011 [când preţurile au început să scadă], oamenii au zis: „Marc, dacă eşti atât de încrezător în legătură cu aurul, de ce ai avea doar 25% din bani în aur?" Eu am răspuns: „Ei, poate mă înşel şi vreau să am diversitate pentru că preţul aurului a avut deja o fluctuaţie mare şi urmează să se consolideze". Probabil că aurul este într-o oarecare măsură o asigurare, dar nu o asigurare perfectă într-un scenariu de deflaţie a activelor dacă îl deţii sub formă fizică. Dar probabil că este o investiţie mai bună decât o mulţime de alte active ilichide. Este de asemenea probabil ca preţul său să scadă, dar mai puţin decât la alte bunuri. Cel puţin pentru câţiva ani, obligaţiunile Trezoreriei ar trebui să se descurce bine într-un scenariu de deflaţie al preţurilor activelor – cel puţin până dă guvernul faliment! TR: Ultima întrebare. Dacă nu ai putea lăsa moştenire bani copiilor, ci doar un set de principii pentru construirea unui portofoliu, care ar fi acestea?

MI: Cred că cea mai importantă lecţie pe care i-aş oferi-o unui copil sau oricui este: nu contează ce cumperi; este vorba de preţul pe care îl plăteşti pentru ceva. Trebuie să fii foarte atent în legătură cu cumpărarea de lucruri la un preţ ridicat. Pentru că apoi acestea scad şi tu eşti descurajat. Trebuie să-ţi păstrezi calmul şi să ai bani când vecinii tăi şi toţi ceilalţi sunt în depresie. Nu vrei să ai bani când are toată lumea bani, pentru că atunci toată lumea concurează pentru active şi acestea sunt scumpe.

Aş spune, de asemenea, uite, eu personal cred că nu avem în general habar ce se va întâmpla peste cinci sau zece minute şi cu atât mai puţin peste un an sau peste zece ani. Putem să facem anumite presupuneri, şi uneori acestea arată bine şi alteori sunt proaste şi aşa mai departe, dar în realitate nu ştim sigur. De aceea, ca investitor, eu aş spune că trebuie să fii diversificat.

Acum, nu toţi investitorii pot să facă asta pentru că unii investitori investesc în propria lor afacere. Dacă am o companie, să zicem că aş fi Bill Gates, atunci îmi pun toţi banii în Microsoft – şi asta a fost, cel puţin pentru un timp, o investiţie foarte bună. Probabil că pentru majoritatea oamenilor cel mai bine este să aibă propria afacere şi să investească în ceva în care au o acoperire specială faţă de restul pieţei; acolo unde cunosc lucrurile din interior. Asta aş face eu. Sau să dau bani unui manager de portofoliu. Dacă eşti foarte norocos, el nu va pierde banii tăi, dar trebuie să fii foarte norocos.

CAPITOLUL 6.11

Charles Schwab: Stând de vorbă cu Chuck, brokerul popular

Fondator şi Preşedinte al Charles Schwab Corporation

Ai văzut reclamele: un bărbat arătos, cu părul alb, se uită direct la tine prin camera de luat vederi şi îţi recomandă să „preiei controlul asupra zilei tale de mâine”. Sau poate ţi le aminteşti pe cele în care oameni desenaţi pun întrebări despre investiţiile lor şi răsare brusc un balon care îi încurajează: „Vorbiţi cu Chuck”. Acesta este stilul de implicare personală şi de deschidere care l-a menţinut pe Charles Schwab pe culmile industriei brokerajului cu discount în ultimii 40 de ani şi care a ajutat la crearea unui imperiu financiar cu active ale clienţilor în valoare de 2, 38 trilioane de dolari sub administrare, 9, 3 milioane de conturi de brokeraj, 1, 4 milioane participanţi la planurile de pensii ale corporaţiilor, 956.000 conturi bancare şi o reţea care servea 7.000 de consultanţi acreditaţi de investiţii.

Înainte să apară Chuck Schwab, dacă ai fi vrut să cumperi câteva acţiuni, ar fi trebuit să treci printr-un cartel de brokeri tradiţionali sau de firme de brokeraj care percepeau comisioane exorbitante pentru fiecare

tranzacţie. Dar în 1975, când Securities and Exchange Commission a forţat industria să se dereglementeze, Schwab a creat una dintre primele case de brokeraj cu discount şi a pus bazele unei metode cu totul noi de a face afaceri, care a zguduit Wall Streetul din temelii. El a condus o revoluţie a investitorilor în care oamenii puteau, dintr-odată, să participe integral la pieţe fără intermediari costisitori. În timp ce brokerajele elitiste ca Merrill Lynch şi-au mărit comisioanele de tranzacţionare, Charles Schwab şi-a redus substanţial – sau chiar şi-a eliminat – comisioanele şi a oferit o gamă de servicii de bază care au pus interesele clienţilor pe primul loc şi au creat modelul pentru un nou domeniu. Mai târziu, el a condus asaltul în tranzacţionarea electronică şi continuă să fie pionierul unor inovaţii care educă şi împuternicesc investitorii să ia propriile decizii.

La vârsta de 76 de ani, Chuck Schwab este perceput ca fiind un om de o modestie şi o integritate uriaşe. „Oamenii par să aibă încredere în noi”, mi-a spus el. „Noi încercăm să inspirăm tuturor sentimentul că suntem demni de încredere şi trebuie să avem grijă de activele lor într-o manieră foarte precaută”.

S-ar putea ca modestia şi încrederea tăcută a lui Chuck să provină dintr-o viaţă pe parcursul căreia a depăşit o serie de probleme, începând cu o luptă împotriva dislexiei – o tulburare de învăţare pe care o are în comun cu un număr surprinzător de lideri de afaceri de foarte mare succes, de la Richard Branson de la Virgin Group la John Chambers de la Cisco Sistems. În ciuda dificultăţilor sale de citire, Chuck a absolvit Universitatea Stanford şi a obţinut un MBA de la Şcoala de Afaceri din cadrul Universităţii Stanford. El şi-a început cariera în finanţe în 1963, cu un newsletter despre investiţii. Chuck şi-a acceptat statutul de outsider pe Wall Street şi s-a instalat

în California natală, înfiinţându-şi firma de brokeraj în San Francisco, în 1973. De atunci, Charles Schwab Corporation a înfruntat pieţele în scădere şi în creştere din ultimele patru decenii, revenindu-şi din prăbuşirile pieţei din 1987, 2001 şi 2008 care au spulberat firmele mai slabe, angajându-se în luptă cu o mulţime de companii care i-au copiat modelul de afacere şi care i-au erodat cota de piaţă, găsind mereu modalităţi de a inova şi de a se dezvolta în orice mediu.

Deşi a cedat frâiele postului de CEO în 2008, Chuck rămâne activ în cadrul companiei din postura de preşedinte şi de acţionar principal. Conform *Forbes*, Chuck Schwab are o avere personală de 6, 4 miliarde de dolari. Împreună cu soţia şi fiica sa, Carrie Schwab-Pomerantz, a fost incredibil de implicat în fundaţiile private ale familiei care sprijină organizaţii antreprenoriale ce lucrează în educaţie, prevenirea sărăciei, servicii umane şi sănătate. Este de asemenea preşedintele Muzeului de Artă Modernă din San Francisco.

Atât eu, cât şi Chuck Schwab avem programe nebuneşti, dar ne-am putut întâlni, în cele din urmă, în birourile lui din San Francisco, tocmai când această carte urma să plece spre tipar. Iată câteva fragmente din acea conversaţie:

TR: Toată lumea cunoaşte numele Charles Schwab. Cunosc instituţia. Dar majoritatea oamenilor nu-ţi cunosc cu adevărat povestea. Sunt curios dacă ai putea împărtăşi câteva momente importante? Am înţeles că ai început să devii interesat de investiţii chiar de la treisprezece ani?

CS: Aşa e. Când aveam treisprezece ani, eram imediat după Al. Doilea Război Mondial şi lumea nu era prea bogată. Tatăl meu era un avocat de provincie în Sacramento Valley, California, şi bineînţeles că familia noastră nu era foarte bogată. M-am gândit că mă voi

descurca mai bine în viaţă dacă voi avea mai mulţi bani, aşa că a trebuit să-mi dau seama cum să-i fac. Am vorbit cu tata despre asta şi m-a încurajat să citesc biografii ale oamenilor faimoşi din America. Şi toţi aceşti oameni păreau să facă ceva legat de investiţii. Aşa că mi-am zis: „Ei bine, asta mi se potriveşte!”

Aşa că la 13 ani am înfiinţat o companie ce se ocupa cu creşterea puilor de găină şi cu alte activităţi din acest domeniu. Şi apoi m-am angajat în tot felul de activităţi în domeniul afacerilor mici. Deci am aflat o grămadă despre afaceri şi am început să mă gândesc la felul în care funcţionează şi operează acestea.

TR: Care a fost viziunea ta originală? Şi care au fost primii tăi paşi practici? Dă-mi elementele principale, dacă se poate, ca oamenii să-şi formeze o impresie despre călătoria ta.

CS: Păi, am fost foarte norocos încă de la începutul drumului. Am început ca analist financiar şi am avut câteva urcuşuri şi coborâşuri pe parcurs. Aveam în jur de 35 de ani şi foarte multă experienţă, înainte să înfiinţez compania, în 1973. Şi, prin urmare, cunoşteam câteva dintre handicapurile domeniului financiar. Inclusiv motivul pentru care nu se purtau suficient de bine cu oamenii. Asta se întâmpla pentru că erau realmente concentraţi să facă bani pentru *ei* – nu să-i ofere investitorului o şansă corectă. Ei se gândeau mereu la instituţia lor şi la cum să facă bani înainte de toate. Eu am zis, „*Aha*! Va exista o modalitate diferită!”

TR: Care a fost avantajul competitiv al lui Charles Schwab de-a lungul anilor? Adică, dacă te uiţi la dimensiunile pieţei de investiţii nord-americane, cred că se ridică la vreo 32 de trilioane de dolari. Iar voi trebuie să reprezentaţi o bună parte din acea piaţă.

CS: Noi reprezentăm probabil între 5% şi 10% din

piaţa de retail. Ceva de genul ăsta. Dar ştii, pe măsură ce am intrat în afaceri, am vrut să privesc fiecare produs, fiecare serviciu pe care îl oferim clienţilor, *prin ochii clienţilor*. Noi cream un produs cum ar fi un fond mutual fără comisioane. Făceam asta în stil mare. Am făcut ca, prin intermediul nostru, achiziţionarea fondurilor fără comisioane să fie gratuită, cu ani în urmă.

Lumea ne spunea: „Ei bine, cum veţi face bani din asta?” Aşa că am găsit o modalitate de a scoate bani din asta. Am lucrat cu companiile fondurilor mutuale şi le-am convins să ne plătească un mic comision din comisioanele lor de gestionare. Şi clienţii noştri urmau să beneficieze din asta. Şi afacerea a devenit înfloritoare. Aşa că indivizii au obţinut un avantaj grozav cumpărând o mulţime de fonduri mutuale fără comisioane, fără niciun fel de taxă. Pe parcurs am executat acelaşi tip de analiză şi pentru alte lucruri pe care le-am făcut. Ne-am uitat la ele în primul rând prin ochii clienţilor.

Dar Wall Streetul a făcut exact pe dos. Ei au luat de fiecare dată o decizie: „Cât de mulţi bani putem să facem din asta în primul rând? Ok, să-i dăm drumul. Hai să o vindem băieţi”. Acesta era felul în care luau decizii. Noi eram complet pe dos.

TR: Asta s-a schimbat? Sau a rămas în continuare la fel?

CS: Este în continuare la fel. Şi acesta este motivul pentru care e o piaţă destul de interesantă pentru noi. Ştii, continuând să tratăm clientul ca pe un rege, cred că avem un fel de destin nelimitat. Şi asigurându-ne că, înainte de toate, facem tot ce este în interesul *lui*. Da, vom câştiga ceva bani. Lucru care se întâmplă, desigur. Suntem o organizaţie care obţine profit. Dar prima dată ne gândim la clienţi.

TR: Care crezi că sunt cele două sau trei mituri pe

care încerci să le evidenţiezi pentru ca ei să fie atenţi şi să nu se lase păcăliţi atunci când se gândesc să investească?

CS: Păi, este atât de simplu. Am urmărit asta pe Wall Street de atât de multe ori. Vezi abuzurile care se petrec. Apare un broker foarte dichisit şi zice: „Doamnă, nu aţi vrea să câştigaţi nişte bani?” Normal, cu toţii spunem „Da!” Şi apoi eşti prins în conversaţie. „Tipii ăştia au cel mai tare dispozitiv *pe care l-ai văzut în toată viaţa ta*. Şi va fi exact ca un nou Apple”. Aşa că, în mod firesc, plecăm urechea la povestea asta şi apoi spunem: „În regulă, voi investi nişte bani în asta”.

Ei bine, probabilitatea ca asta să funcţioneze este de vreo 1 la 10.000. De ce nu te-ai duce, mai bine, la cursele de cai? Sau să cumperi un bilet la loto în ziua aceea? Asta va satisface înclinaţia ta speculativă. Plasează grosul banilor pe care îi ai într-un fond de indice, unde ştii că rezultatul va fi foarte previzibil şi că profiturile vor fi efectiv destul de bune. TR: Deci numeroşi oameni vor avea de suferit pentru că nu cunosc unele lucruri şi nu pun întrebări. Şi tu eşti unul dintre primii oameni care spun „Puneţi întrebări”. CS: Corect.

TR: Dar foarte puţini oameni ştiu ce întrebări să pună. Ştii, ei văd un fond mutual şi văd profiturile acestuia. Şi cred că acela va fi profitul pe care îl vor primi şi ei. Şi după cum ştim amândoi, acest lucru pur şi simplu nu este adevărat.

CS: Pur şi simplu nu este adevărat. Niciodată. Nimic din trecut nu îţi este garantat pentru viitor. Dar există motive bune pentru care noi publicăm un pamflet, un raport public pentru fondurile de indici. Noi vorbim despre motivul pentru care acţiunile sunt efectiv cel mai grozav loc unde să faci investiţii pe termen lung. Şi motivul este acela că firmele intră în afaceri pentru a se dezvolta. În toate consiliile de administraţie în care am fost – şi am fost

membru în cinci sau şase consilii diferite din Fortune 500 – fiecare conversaţie din şedinţa consiliului este despre dezvoltare. Cum putem să dezvoltăm această companie? Dacă nu se dezvoltă, concediezi conducerea. Aduci *o* nouă *echipă de conducere*.

Acum, clădirea aceea de acolo este o clădire frumoasă. Dar întoarce-te peste 100 de ani din momentul acesta. Clădirea aceea va avea aceleaşi dimensiuni. Sau ar fi dărâmată. Dar nu creşte. Doar companiile cresc. Şi acesta este motivul pentru care este fantastic să apelezi la acţiuni. Şi, desigur, în cazul nostru, încercăm să încurajăm oamenii să apeleze la fondurile de indici, astfel încât să obţină o paletă largă de industrii şi acţiuni şi aşa mai departe. Apoi, acestea au…

TR: … cele mai mici costuri.

CS: Cele mai mici costuri şi aduc un grad ridicat de certitudine că vor evolua la fel de bine ca indicii. Şi dacă te uiţi la orice domeniu pe parcursul ultimilor 100 de ani, acestea au evoluat extraordinar de bine de-a lungul timpului şi le-au adus profituri grozave clienţilor.

TR: Dacă îl asculţi pe Jack Bogle de la Vanguard sau pe cineva ca David Swensen de la Yale, toţi spun că gestionarea pasivă este drumul pe care să-l urmăm. Pentru că 96% dintre toate fondurile mutuale nu egalează indicele de-a lungul unei perioade de timp de zece ani. Dar ce părere ai despre asta pentru investitorul obişnuit: pasiv versus activ?

CS: Ei bine, eu sunt un investitor mixt. Investesc într-o mulţime de acţiuni individuale. Dar eu am timpul necesar. Cunoaşterea necesară. Educaţia. Dar 98% dintre oameni *nu se concentrează pe asta*. Au alte lucruri de făcut în viaţă decât să se agite cu investiţiile cum am făcut eu sau cum a făcut Warren Buffett. Ştii, ei sunt profesionişti şi doctori. Sau avocaţi. Ei sunt orice. Avem

nevoie de toţi oamenii aceia pentru a construi o societate de succes. Şi poate 2% dintre noi se pricep efectiv să facă investiţii. Aşa că restul oamenilor au nevoie de ceva ajutor şi de sfaturi. Am învăţat asta devreme şi asta facem noi în ziua de azi. Şi cei 98% chiar ar trebui să se îndrepte predominant spre fondurile de indici, după părerea mea. Acestea au cele mai previzibile rezultate. Mai bine decât s-ar descurca ei vreodată încercând să aleagă diferite lucruri, ceea ce e foarte dificil de făcut. Şi apoi să-şi mai facă şi treaba. Nu le poţi face pe amândouă.

TR: Reversul este că oamenii pur şi simplu nu-şi dau seama care este costul, aşa cum subliniază Jack Bogle. Pentru fiecare 1% din toată durata de viaţă a investiţiei, renunţi la 20% din banii tăi.

CS: Da. S-a terminat.

TR; Renunţi la 2%, asta înseamnă 40%. Renunţi la 3%, asta înseamnă 60%. CS: Asta înseamnă mult. Şi pe o bază postimpozitare, chiar se acumulează.

TR: Toţi investitorii majori cu care am discutat vorbesc despre faptul că alocarea de active este cea mai importantă decizie de investiţii pe care o poate lua o persoană. Tu ai de-a face cu atât de multe *tipuri* diferite *de investitori*. Ce filosofie încerci să-ţi determini echipa să aplice pentru a ajuta oamenii să înţeleagă care ar trebui să fie alocarea lor de active?

CS: Păi, în ziua de azi chiar este destul de uşor. Nu era chiar aşa cu 40 de ani în urmă. Acum avem fondurile de indici pe care le-am amintit. ŞI ETF-urile. Aşa că poţi obţine felii diferite ale pieţei astfel încât să ai suficientă diversificare. Vrei acţiuni din energie? Poţi cumpăra un ETF din energie. Vrei dispozitive medicale? Poţi să faci asta. Şi bineînţeles, înclin să cred că ar trebui să fii diversificat prin cele mai mari şi cele mai mari zece grupaje din domeniu. Şi asta este ceea ce obţii în general

într-un fond general de indici. Le obţii pe toate pentru că nu se ştie niciodată. Uneori va merge echipamentul electronic, urcând brusc. S-ar putea ca petrolul să nu evolueze aşa bine. Dar anul viitor? Petrolul este căutat, aşa că preţul petrolului creşte. Şi merge bine. Şi aşa mai departe. Dar asta îţi permite ţie să obţii soldul beneficiilor fiecăruia dintre aceste sectoare.

TR: Ce părere ai despre investiţiile în America versus internaţional, când încerci să creezi alocarea aceea de active?

CS: Acesta este un alt nivel de sofisticare pe care cred că toată lumea ar trebui să-l aibă în propriul portofoliu. Câteva părţi alocate pe internaţional pentru că lucrul foarte simplu este că America are o rată de creştere între aproximativ 2% şi 3% pe an acum. Există multe alte ţări, de la China la Indonezia şi Japonia, care au o creştere mai bună decât a Americii. Deci, acelea sunt locurile de unde îţi vei lua profiturile, unde există o creştere mai bună, sincer să fiu.

Dar chiar dacă economia americană creşte cu doar 2%, există sectoare ale economiei noastre care chiar cresc foarte rapid. Aşa că este evident că vrei să fii atras şi spre acestea.

TR: În ce direcţie vezi lumea îndreptându-se în următorii zece ani? Care crezi că vor fi acele oportunităţi şi provocări pentru investitori?

CS: Eu cred că încă mai există oportunităţi enorme înaintea noastră. În ciuda felului lent în care se desfăşoară lucrurile chiar acum. Vor exploda după ce vom obţine genul de politici la care cred că vom reveni în cele din urmă. Pentru că nu există nicio modalitate prin care să elimini componenta dezvoltării din America. Inovaţia care se derulează în ţara asta este profundă. Adică, eu locuiesc în zona San

Francisco, unde pur şi simplu o vezi la fiecare pas, oriunde mergi. Este acolo.

TR: Suntem într-o bulă a pieţei, cu FED-ul care controlează ratele aşa cum o face? O piaţă în care ar trebui să-ţi asumi riscuri semnificative pentru a vedea recompense? Piaţa pare să fie singurul loc spre care se pot îndrepta banii. Cât de mult durează asta?

CS: Ei bine, nu sunt un mare fan al politicii actuale a Rezervei Federale. Cred că manipularea ratelor, atâta timp cât au făcut-o ei, chiar nu este decizia potrivită. Şi îmi închipui că într-adevăr creează potenţialul şi posibilitatea unui fel de bulă. Nu va fi pentru totdeauna. Probabil că vom plăti un preţ pentru ea. Dar nu este o chestiune permanentă. Şi astfel vom avea ceva inflaţie ridicată sau pieţe în scădere. Va exista o urmare pentru ce facem acum. Dar vom trece şi peste asta. Aşa cum facem de fiecare dată când există decizii proaste luate de cei care fac politici.

TR: Ei toţi au un limbaj diferit pentru asta, dar în cazul absolut fiecărui investitor din lume, unul dintre avantajele lor competitive este raportul asimetric risc/recompensă. Ei îşi asumă un risc mic pentru a încerca să obţină o recompensă mare. Cum face investitorul obişnuit asta în ziua de azi? Ai vreo observaţie pe care să le-o poţi oferi?

CS: Păi, cred că totul se reduce la răspunsul: Unde poţi obţine cea mai bună creştere? Înţelegerea fundamentelor creşterii are o importanţă crucială în obţinerea unor profituri pe termen lung. Acum, în cazul lui Warren Buffett, el a învăţat asta de tânăr. El doar cumpără companii şi nu vinde niciodată. De ce? Companiile continuă să se dezvolte. Şi el devine din ce în mai bogat.

TR: El nu plăteşte impozite.

CS: Şi nu plăteşte impozite. Dacă nu vinzi, nu plăteşti impozite! TR: Asta e destul de remarcabil.

CS: Asta era enigma lui. Mitul a fost rezolvat! El *nu vinde*!

TR: Ai cinci copii.

CS: Şi doisprezece nepoţi.

TR: Doisprezece nepoţi! Spune-mi, dacă nu ţi-ai putea lăsa banii copiilor, ci ai putea să le laşi doar un set de principii de investiţii şi poate un portofoliu, care ar fi sfatul tău pentru ei? CS: Păi, eu cred că începe de fapt cu a-ţi câştiga propriii bani. Să ai succes în asta. Şi conceptul punerii unor bani deoparte.

Ai grijă să primeşti educaţia adecvată. Şi să sperăm că se potriveşte în piaţă, unde sunt create locuri de muncă.

Trebuie să ai un loc de muncă bine plătit, lucru care nu se prea găseşte din abundenţă în ziua de azi.

Şi apoi punerea unor bani deoparte în 401 (k)-ul sau în IRA-ul tău. Este nevoie să renunţi la unele lucruri. Să nu cumperi maşina aceea. Să renunţi la vacanţa aceea. Să ai ceva pus la adăpost.

Apoi poţi începe să faci investiţiile propriu-zise.

Este o formulă destul de simplă. Mulţi oameni nu-şi dau seama de asta, dar să sperăm că tu poţi învăţa lumea să facă asta. TR: [*Râde*.] Să sperăm că pot!

CS: Ştii, eu cred că trebuie să laşi ceva în urmă. Să te asiguri că copiii au educaţie, nu sume considerabile de bani. Nu le răpi sentimentul propriei şanse, dezvoltarea propriei identităţi. Propriile lor lucruri care îi vor împlini. Trebuie să fii o persoană cu adevărat curioasă. Asigură-te că absolut toţi copiii tăi sunt realmente curioşi. Şi nu mă refer aici doar la câştigurile financiare.

Cum provin dintr-un mediu în care nu am avut nici bani, nici avere, eu cunosc limpede diferenţa. Şi, bineînţeles, în ultimii 20 de ani, am avut beneficiul succesului, care îmi oferă alegeri incredibile. Eu şi soţia mea ne luăm o vacanţă fără să ne facem griji privind costul

ei. Ne simţim bine. Eu mă bucur de sporturile mele. Îmi place golful. Şi aşa mai departe. Şi vrem să perpetuăm succesul acesta. Vrem ca generaţiile noastre viitoare să aibă ce am avut noi şi încă ceva pe deasupra.

TR: Ai avut de-a face cu atât de multe persoane de succes. Ai studiat companiile de succes şi persoanele care le impulsionează creşterea. Care crezi că este cel mai important factor?

CS: Ştii, poate este vorba de 99% necesitate. Dar o mulţime de oameni din lume chiar au nevoie de mai multe resurse. Dar nu au educaţia necesară. Cumva, nu au avut motivaţia necesară. Poate că nu percep oportunitatea din faţa lor. Cum să sesizezi oportunitatea care este chiar acolo? Te uiţi în jur la tipii ceilalţi care au avut succes şi te gândeşti: „Şi eu pot să fac asta”. Cum simţi lucrul acesta? Nu ştiu.

TR: Tu ai acum 76 de ani şi ai aflat că eşti dislexic abia după ce ai împlinit 40 de ani, nu-i aşa?

CS: Aşa e.

TR: O mulţime de oameni se gândesc la asta ca la o limitare pusă asupra vieţii lor. Cum se face că pentru tine nu a fost niciodată o limitare?

CS: Poate pentru că nu am ştiut când eram mic, slavă Domnului! Dar fiul meu tocmai începea şcoala când l-am dus la o testare [şi am aflat că este dislexic]. Am zis: „O, Doamne! El se luptă acum cu toate lucrurile cu care a trebuit să mă lupt eu la vârstele de şapte, opt şi nouă ani!” Şi era foarte clar că şi eu eram dislexic la rândul meu, aşa că asta a soluţionat o mulţime din problemele mele când mă gândeam în urmă la primii ani de şcoală. Alfabetul era imposibil pentru mine. Cititul meu – nici în ziua de azi nu citesc romane. Nu citesc decât non-ficţiune.

TR: Uau. Deci asta ţi-a oferit şansa să reuşeşti în domeniul financiar, în cazul ăsta?

CS: Păi, eram destul de bun la mate. Şi mă descurcam destul de bine cu oamenii. Nu eram un mare scriitor, dar aveam persoane în jurul meu care erau scriitori buni. Aşa că înveţi foarte rapid: *nu poţi să le faci pe toate de unul singur*. Trebuie să ai în preajma ta oameni care sunt mai buni decât tine la majoritatea celorlalte lucruri. Dar trebuie să fii capabil să îi inspiri pe cei din jurul tău să lucreze împreună pentru obiectivul vostru comun, indiferent care este acela. Şi acesta este lucrul pe care am putut să-l fac în toţi anii aceştia.

TR: Care este pasiunea ta?

CS: Sunt absolut pasionat de nevoia oamenilor de a câştiga bani, de a economisi şi de a se dezvolta datorită responsabilităţii pe care o avem cu toţii faţă de propriile pensii. Şi, Dumnezeule Mare, chiar vom trăi, să ştii. Eu am ajuns la şaptezeci de ani. Dar acum probabilitatea este că voi trăi până la 90, 95 de ani. Înseamnă o *grămadă de timp* în care să stai la pensie. Aşa că trebuie să pui deoparte o mulţime de active, mă gândesc, pentru a trăi confortabil.
TR: Persoanele cu care am stat de vorbă şi care te cunoşteau acum 20 de ani spun că pasiunea ta este la fel de mare sau chiar mai mare decât înainte.

CS: Probabil că mai mare. [*Râde*.]

TR: Uau. De ce? Cum ai păstrat asta? Cum a continuat să se extindă?

CS: Păi, spre exemplu, am văzut ce poţi face cu filantropia. Şi cum poţi ajuta efectiv oamenii. Având succes. Ei bine, nu aş fi putut s-o fac dacă *nu aş fi avut succes*. Nu aş avea resursele cu care să o fac. Dar pot face lucruri să se întâmple în alte feluri. Fie că este vorba de probleme care au de-a face cu dislexia. Pot să ajut copii. Sau în şcolile în regim charter, noi putem ajuta copiii. Sau când vine vorba de muzee, putem ajuta la construcţia unor locuri mai mari şi mai bune în care oamenii să vină şi să

vadă arta.

Cred că una din marile împliniri ale obţinerii unui mare succes este capacitatea de a putea să dăruieşti înapoi ceva în timpul vieţii tale; ştii, de multe, multe ori asta amplifică bucuria altora, şi propria ta bucurie.

TR: Şi dacă cineva ar porni la drum pentru prima dată, care ar fi avantajul pe care ai încerca să i-l oferi, în încercarea de a începe o afacere? Cum treci de la viziunea tânărului care ai fost, care a spus „Vreau să ajut realmente oamenii să se ocupe de client" la crearea unei afaceri de mai multe trilioane de dolari? Pe ce le-ai spune oamenilor că trebuie să se concentreze?

CS: Păi, pe obţinerea întregii educaţii şi a experienţei practice. Şi apoi să aibă răbdarea să o facă zi de zi. Zi de zi. Nu este uşor, dă-mi voie să-ţi spun asta. Este ca patronul de restaurant care serveşte mâncare grozavă la fiecare masă. Nu e uşor. Dar aşa faci un restaurant grozav. Aşa faci o reprezentanţă auto grozavă. Slujeşti în fiecare zi.

Nu poţi să ratezi mingea. Trebuie să loveşti mingea excelent în fiecare zi. Cu serviciile. Şi acelaşi lucru şi cu tehnologia. În timpul vieţii noastre am văzut multe companii eşuând pentru că nu erau capabile să inoveze. Sau, de fapt, nu au găsit un produs sau un serviciu care să slujească realmente bine clientul. Ele şi-au pierdut clienţii. *Să nu pierzi niciodată un client*. Dă-ţi seama cum să faci asta.

TR: Ultima întrebare. Sunt sigur că se va întâmpla peste 20 sau 30 de ani, pentru că ai grijă de tine şi de sănătatea ta şi eşti atât de pasionat, dar cum vrei să fii ţinut minte? Care este moştenirea ta pentru tine şi pentru ce-ai clădit pe parcursul acestei vieţi?

CS: Ei bine, [am] o varietate, desigur. Pentru familia mea şi aşa mai departe. Profesional vorbind, mă simt

realmente mândru de faptul că am făcut efectiv o schimbare uriaşă în practica de pe Wall Street. Este o instituţie care există de câteva sute de ani. Şi noi, compania asta micuţă de pe Coasta de Vest, i-am adus pe drumuri diferite. Şi am făcut cu adevărat o schimbare în esenţa felului în care tratează clienţii. Şi ei fac o treabă mult mai bună. Nu la fel de bună ca noi! [*Râde.*] Dar fac o treabă mult mai bună şi sunt mult mai atenţi la felul în care îşi tratează clienţii.

TR: Voi conduceţi prin puterea exemplului.

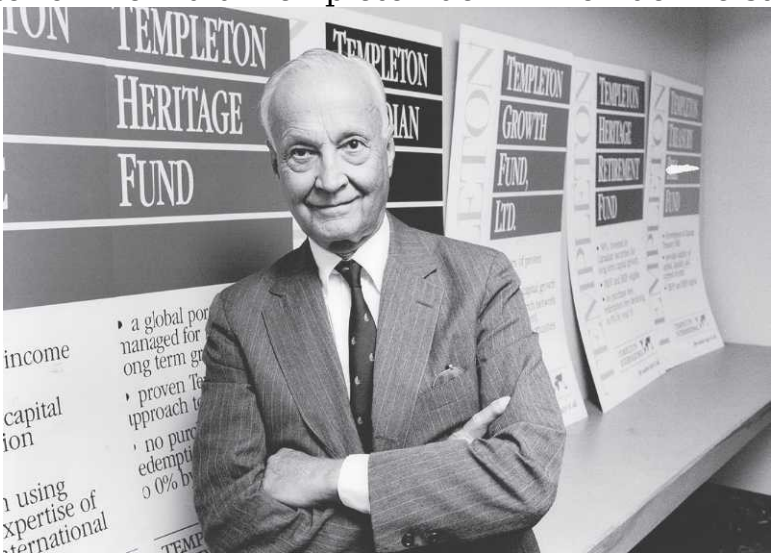
CS: Îţi mulţumesc foarte mult.

TR: Fii binecuvântat. Îţi mulţumesc pentru timpul tău.

CAPITOLUL 6.12

Sir John Templeton: Cel mai mare investitor al secolului XX?

Fondator al Templeton Mutual Funds; Filantrop; Creator al Premiului Templeton de 1 milion de lire sterline



Sir John Templeton nu a fost doar unul dintre cei mai mari maeştri ai banilor din toate timpurile, ci a fost şi una

dintre cele mai minunate fiinţe umane care a trăit vreodată. Şi am avut onoarea de a-l socoti printre mentorii mei. Mottoul său: „Cât de puţine ştim, cât de nerăbdători să învăţăm”, i-a călăuzit viaţa lungă şi fascinantă de pionier al investiţiilor, iconoclast, căutător al spiritualului şi filantrop. Sir John era cunoscut pentru capacitatea sa de a privi cele mai dificile situaţii din lume şi de a găsi un mod prin care să profite de ele pentru binele mai mare.

John Templeton nu a fost cunoscut mereu ca „Sir John”. El a provenit dintr-un mediu modest, dintr-un orăşel din Tennessee, unde a fost educat să aprecieze cumpătarea, independenţa economică şi disciplina personală. El a muncit cât a studiat la Yale şi Oxford şi a obţinut primul loc de muncă pe Wall Street în 1937, în mijlocul Marii Crize. A fost încăpăţânatul autentic, ce credea în cumpărarea acţiunilor în „punctul de pesimism maxim”. Când toţi ceilalţi credeau că lumea se va sfârşi, John credea că era momentul oportun să investească. Când toţi ceilalţi spuneau: „O, Dumnezeule! Astea sunt cele mai bune vremuri din istorie!” – atunci era momentul în care să vinzi.

El şi-a pus pentru prima dată teoria la încercare în toamna lui 1939. Când criza se dezlănţuia şi trupele lui Hitler intrau în Polonia la începutul celui de Al Doilea Război Mondial, John Templeton s-a hotărât să ia toţi banii pe care îi economisise şi să mai şi împrumute alţii şi să cumpere acţiuni în valoare de 100 de dolari de la fiecare companie ale cărei acţiuni erau cotate la 1 cel mult un dolar la bursa din New York. Portofoliul acela a devenit baza unei mari averi personale şi a unui imperiu de gestionare a activelor. El a devenit, de asemenea, un pionier în investiţii internaţionale. În timp ce restul americanilor refuzau să privească dincolo de graniţele SUA, John străbătea lumea în căutarea oportunităţilor.

Şi pe măsură ce averea lui creştea, creştea şi angajamentul lui de a dărui. În 1972, el a creat cel mai mare premiu anual din lume care îi era oferit unei persoane, mai mare decât Premiul Nobel, onorând realizările spirituale. Maica Tereza a fost prima laureată a Premiului Templeton. Fundaţia sa a finanţat de asemenea cercetări ştiinţifice şi tehnologice, şi în 1987, regina Elizabeta l-a făcut cavaler pentru contribuţiile sale extraordinare pentru umanitate.

Sir John a continuat să vorbească şi să scrie şi să inspire milioane de oameni cu mesajul său modest pentru integritate, antreprenoriat şi credinţă, până în momentul morţii sale în 2008, la vârsta de 95 de ani. (Întâmplător, el a prezis cu exactitate colapsul bulei imobiliare în anul acela.) Ceea ce urmează este un fragment dintr-un interviu pe care l-am realizat cu el cu doar câteva luni înainte de trecerea lui în nefiinţă. Bunătatea lui străluceşte prin fiecare răspuns, în timp ce îşi împărtăşeşte filosofia după care aceleaşi calităţi care fac din tine un mare investitor pot să facă de asemenea o fiinţă umană minunată.

TR: Sir John, majoritatea oamenilor par să fie sau sunt orientaţi fie spre bani, fie spre o latură spirituală – trebuie să fie una sau alta –, dar dvs. păreţi să fi găsit o modalitate de a integra aceste două aspecte într-o manieră efectiv naturală în viaţa dvs... Pot oamenii să le integreze pe ambele în vieţile lor?

JT: Cu siguranţă! Nu există nicio neconcordanţă. Ai vrea să ai de-a face cu un om de afaceri în care nu ai încredere? Nu! Dacă un om are reputaţia că nu este de încredere, lumea va fugi de el. Afacerea lui va eşua. Dar dacă o altă persoană are principii etice înalte, principii spirituale înalte, va încerca să le ofere clienţilor şi angajaţilor săi mai mult decât se aşteaptă aceştia. Atunci, el va fi popular. Va avea mai mulţi clienţi. Va face mai mult

profit. Va face mai mult bine în lume şi astfel chiar el va avea de câştigat, va avea mai mulţi prieteni şi va fi mai respectat.

Deci începe să dai mereu mai mult decât se aşteaptă de la tine, să te porţi mai mult decât corect cu cealaltă persoană şi acesta este secretul succesului. Nu încerca niciodată să profiţi de cineva sau să împiedici pe cineva să progreseze. Cu cât îi ajuţi mai mult pe ceilalţi, cu atât vei fi mai prosper tu, personal.

TR: Care a fost prima dvs. investiţie? Ce v-a atras la ea şi ce rezultat a avut?

JT: Eram abia la început atunci când a izbucnit cel de Al Doilea Război Mondial, în septembrie 1939. Tocmai terminasem cea mai mare criză mondială şi existau o mulţime de companii falite. Dar un război generează o cerere pentru aproape orice produs, aşa că în timpul unui război aproape toate companiile vor prospera din nou. Aşa că i-am ordonat unui agent de bursă să cumpere acţiuni îi va loare de 100 de dolari de la toate companiile de pe ambele pieţe, care se tranzacţionau cu 1 dolar sau mai puţin, şi erau 104 în total. Şi dintre acestea, am făcut profit la 100 din ele şi am pierdut bani doar pe 4.

Aşa că, trei ani mai târziu, atunci când eu şi soţia mea am avut ocazia să preluăm clientela redusă a unui consilier de investiţii care ieşea la pensie, aveam economiile necesare să facem asta! Am început fără să avem vreun client, în Radio City, în New York, şi am muncit acolo timp de 25 de ani, continuând să economisim 50 de cenţi din fiecare dolar pentru a ne mări activele pentru pensie şi pentru caritate.

TR: Uau! Şi aţi avut un profit destul de mare economisind 50 de cenţi din fiecare dolar, Sir John. Majoritatea oamenilor din ziua de astăzi ar spune „E imposibil! Nu pot să economisesc 50% din banii mei şi să-i

investesc”. Dar aşa aţi construit din nimic şi aţi făcut-o şi-n timpul Marii Crize! Am citit de asemenea că dacă cineva ar fi investit 100.000 de dolari la dvs. [în 1940], nu ar mai fi adus niciun bănuţ şi ar fi uitat de bani, până în 1999 ar fi valorat 55 milioane de dolari! Asta e cifra exactă?

JT: Da, cu condiţia să-şi fi reinvestit câştigurile.

TR: Daţi-mi voie să vă întreb despre filosofia dvs. de investiţii: în trecut, mi-aţi spus: „Nu doar că trebuie să cumperi în punctul maxim al pesimismului, dar ai face bine să şi să vinzi în punctul maxim al optimismului”. Aşa este?

JT: Aşa este. Există un proverb bun aici, Tony: „Pieţele *în scădere* încep în perioada pesimismului. Cresc în perioada scepticismului. Ajung la maturitate în perioada optimismului şi se termină în perioada euforiei!” Asta se întâmplă mereu în fiecare piaţă în creştere şi te ajută să stabileşti unde te afli. Dacă stai pur şi simplu de vorbă cu suficienţi investitori pentru a le afla psihologia, poţi să-ţi dai seama dacă piaţa este încă sigură la un nivel scăzut sau în creştere la un nivel periculos.

TR: Care credeţi că este cea mai mare greşeală pe care o fac investitorii?

JT: Majoritatea oamenilor nu acumulează niciun pic de bogăţie pentru că nu exercită autodisciplina de a-şi economisi o parte din venit în fiecare lună. Dar dincolo de asta, după ce ai economisit banii aceia, trebuie să-i investeşti cu înţelepciune în afaceri bune şi nu e uşor. Se întâmplă foarte rar ca vreo persoană, şi mai ales una care acţionează doar în timpul ei liber, să aleagă investiţia adecvată. Aşa cum nu vrei să fii propriul doctor sau propriul avocat, nu este înţelept nici să încerci să fii propriul manager de investiţii. Este mai bine să găseşti cei mai buni profesionişti; cei mai înţelepţi analişti de titluri de valoare care să te ajute.

TR: Când am stat de vorbă cu câţiva dintre asociaţii

dvs. în Bahamas, i-am întrebat: „În ce investeşte el?” şi mi-au spus: „În orice! Ar cumpăra şi un copac dacă crede că poate să facă o afacere bună cu el”. Apoi am zis: „Cât de mult îl va păstra?” şi ei au răspuns „Pentru totdeauna! În principiu, până ajunge să valoreze mai mult!” Sir John, cât de mult păstraţi o investiţie înainte să ştiţi că trebuie să-i daţi drumul? Cum vă daţi seama dacă aţi comis o greşeală? Cum ştiţi că a venit momentul să o lichidaţi efectiv?”

JT: Asta este una dintre cele mai importante întrebări! Mulţi oameni vor spune: „Ştiu când să cumpăr, dar nu ştiu când să vând”. Dar de-a lungul acestor 54 de ani în care am ajutat investitorii, cred că am răspunsul şi acesta este: vinzi un activ doar atunci când crezi că ai găsit un activ diferit care este o afacere cu 50% mai bună. Eşti tot timpul în căutarea unei afaceri bune şi apoi te uiţi la ceea ce deţii acum. Dacă există ceva în actuala ta listă care să fie o afacere cu 50% mai slabă decât cea pe care ai găsit-o, o vinzi pe cea veche şi o cumperi pe cea nouă. Dar chiar şi atunci, nu ai tot timpul dreptate.

TR: Sir John, de ce ar trebui să se simtă bine americanii în legătură cu investiţiile în afara ţării lor?

JT: Gândeşte-te la asta: dacă misiunea noastră este să găsim cele mai bune oportunităţi, cu siguranţă că vom găsi mai multe oportunităţi dacă nu ne limităm doar la o singură naţiune. Similar, poate că vom găsi oportunităţi mai bune dacă avem posibilitatea să căutăm peste tot, nu doar într-o singură ţară. Dar cel mai important este că îţi reduce riscul pentru că toate ţările au pieţe în scădere. De obicei de două ori la fiecare 12 ani, există o recesiune severă pe piaţa dintr-o ţară importantă, dar acestea nu se produc în acelaşi timp. Aşa că, dacă eşti diversificat, ai activele în mai multe ţări, nu trebuie să suporţi piaţa în scădere dintr-o ţară la fel cum ar face o persoană care ar pune totul la bătaie pe o singură carte.

Noi ne-am consiliat mereu investitorii să fie diversificaţi – nu doar să fie diversificaţi în mai mult de o companie sau mai mult de un singur domeniu, ci să fie de asemenea diversificaţi în mai mult de o singură ţară cu scopul de a obţine o siguranţă mai mare şi un profit potenţial mai mare.

TR: Care credeţi că este detaliul care v-a deosebit de toţi ceilalţi investitori din lume? Ce v-a făcut să fiţi unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile?

JT: Mulţumesc. Eu nu mă văd aşa. Noi nu am avut mereu dreptate. Nimeni nu are, dar noi am încercat să fim ceva mai buni decât ceilalţi competitori şi să facem mai mult decât se aştepta de la noi şi să încercăm întotdeauna să ne ameliorăm metodele, să utilizăm metode noi pentru a rămâne în faţa competiţiei. Dacă există vreun secret în asta, ar fi acesta: nu încerca să fii cineva care dă din coate. Încearcă să fii cineva care dăruieşte!

TR: Sir John, există atât de multă frică în lume în ziua de azi pe atât de multe paliere ale societăţii. Cum răspundem fricii?

JT: Pentru a depăşi frica, cel mai bun lucru este să fii nespus de recunoscător. Dacă te trezeşti în fiecare dimineaţă şi te gândeşti la cinci lucruri noi pentru care eşti nespus de recunoscător, nu sunt şanse mari să te simţi temător, sunt şanse mari ca optimismul tău, atitudinea ta de recunoştinţă să radieze, să ai şanse mari să faci lucrurile mai bine, să atragi mai mulţi oameni la tine. Aşa că eu cred că o atitudine de recunoştinţă va împiedica o viaţă de teamă.

TR: Mi-ar plăcea s-o aud din propria dvs. perspectivă: Cine este Sir John Templeton? Despre ce este viaţa dvs. în realitate? La sfârşit, cum doriţi să vă ţină minte lumea?

JT: Sunt un elev, încerc să învăţ mereu. Sunt un păcătos. Toţi suntem. Am încercat să fiu mai bun în fiecare

zi şi mai ales încerc să mă întreb pe mine încontinuu: „Care sunt ţelurile lui Dumnezeu? De ce a creat Dumnezeu Universul? Ce aşteaptă Dumnezeu de la copiii săi aici?” Şi folosind doar câteva cuvinte, te poţi apropia de răspuns spunând: El se aşteaptă ca noi să ne dezvoltăm spiritual. El ne dă încercări şi necazuri la fel ca examenele de la şcoală, pentru că ne-ar putea ajuta să ne dezvoltăm devenind un suflet mai mare decât am fi devenit altminteri. Aşa că viaţa este o provocare. Viaţa este o aventură. Este o aventură minunată şi incitantă. Noi toţi ar trebui să facem tot ce putem mai bine atâta timp cât Domnul ne îngăduie pe planeta aceasta.

SECŢIUNEA A 7-A

FĂ-O PUR ŞI SIMPLU, BUCURĂ-TE DE VIAŢĂ ŞI ÎMPĂRTĂŞEŞTE-O

CAPITOLUL 7.1

Viitorul este mai luminos decât crezi

„Rostul vieţii este credinţa că lucrurile cele mai bune urmează să vină”. – PETER USTINOV

De ce urmăresc majoritatea oamenilor bogăţia? Pentru că urmăresc o mai bună calitate a vieţii. Şi unul dintre lucrurile pe care le ştiu fără urmă de îndoială este că oricine poate înfrunta un prezent dificil dacă trăieşte cu ideea că ziua de mâine este mai promiţătoare.

Cu toţii avem nevoie de un viitor atractiv.

Aşa că, dacă te întrebi de ce ne-am acorda timpul pentru a discuta despre viitor şi despre progresele tehnologice într-o carte financiară, răspunsul este că tehnologia este un beneficiu ascuns care îşi măreşte în fiecare zi capacitatea de a-ţi îmbogăţi viaţa.

Există progrese care se petrec astăzi, şi în lunile şi anii scurţi care vor urma, ce vor revoluţiona calitatea vieţii tale şi vieţile tuturor celorlalţi. Acest val al tehnologiei va oferi oportunitatea unor beneficii pentru toată lumea.

Şi, în termeni financiari, ştii ce este realmente grozav? Costul tehnologiei scade în timp ce capacitatea sa se extinde geometric! Ce înseamnă asta pentru tine? Înseamnă că şi dacă începi să-ţi clădeşti o avere târziu în viaţă, ai în continuare şanse mari să beneficiezi de o calitate mai mare a vieţii pe viitor, pentru chiar mai puţini bani decât ţi-ai putea închipui.

În plus, învăţând despre aceste tendinţe în tehnologie, poţi deschide ochii spre unele dintre cele mai mari oportunităţi de investiţii disponibile în timpul vieţii tale. Tehnologiile acestea se dezvoltă exponenţial. Acum este momentul să fii atent la ele.

Eu am, de asemenea, speranţa că acest capitol te va inspira să ai mai multă grijă de tine şi de familia ta, nu doar din punct de vedere financiar, ci poate chiar şi fizic. Fără sănătate fizică nu există nicio bogăţie. Să trăieşti suficient de mult încât să poţi profita de o parte din aceste progrese uriaşe în tehnologie ar trebui să reprezinte o prioritate – mai ales după ce vei auzi despre câteva dintre schimbările care se desfăşoară chiar în timp ce discutăm.

Aşa că hai să facem o scurtă călătorie împreună şi să explorăm inovaţiile viitorului nostru tehnologic. O voi declara în avans: capitolul acesta adoptă o perspectivă optimistă directă. Dar nu se bazează doar pe entuziasmul meu – ci reflectă mai curând munca unora dintre cei mai mari oameni de ştiinţă de pe faţa Pământului. Nu doar a celor care fac previziuni – ci şi a celor care creează lucrurile pe care le prezic. Persoane care au făcut totul, de la decodarea genomului uman, la crearea primului sistem digital de recunoaştere a vocii, la dezvoltarea unor nave spaţiale comerciale care duc şi aduc oameni pe Staţia Spaţială Internaţională.

Acum, eu înţeleg că există mulţi oameni care au o părere diferită, mai sceptică, despre tehnologie. Şi poate

că ei vor avea dreptate. Unii privesc în viitor şi văd o distopie de tipul *Terminator*, cu roboţi ucigaşi şi mâncăruri Frankensteiniene, modificate genetic. Alţii aşteaptă nerăbdători o lume a maşinilor zburătoare, de felul celor din *The Jetsons*; sau ajutoare androide, ca C-3PO din *Star Wars*; sau carne şi legume care pot fi crescute din doar câteva celule, pentru a-i hrăni pe cei care suferă de foame. Niciunul dintre aceste scenarii extreme nu s-a produs încă. Eu aleg să privesc la felul în care tehnologia va fi utilizată pentru a face o diferenţă masivă în calitatea vieţilor noastre. Înţeleg, de asemenea, că oamenii se tem adeseori de tehnologii noi şi îşi fac griji că ne mişcăm prea repede.

La urma urmei, întotdeauna a existat o parte întunecată a acestor progrese – de multe ori pentru că, iniţial, aceste tehnologii au lăsat oamenii fără locuri de muncă până se adaptează la noile forme de slujbe. Aşa cum sublinia Steven Rattner, influentul finanţist şi editorialist, în *New York Times*, chiar şi regina Elizabeta I a refuzat să patenteze o maşină de tricotat pentru că avea să-i lase pe „bieţii supuşi" fără un loc de muncă. Dar, conform spuselor lui Rattner, „ideea nu e să protejezi vechile joburi… ci să creezi unele noi. Şi, de la inventarea roţii încoace, exact asta s-a şi întâmplat".

În cea mai mare parte a timpului, aceste instrumente noi au fost utilizate pentru a prelungi viaţa omenească. Iar în ziua de azi, câteva dintre cele mai mari dificultăţi din lume, de la excesul de bioxid de carbon din aer, la lipsa apei proaspete, la lipsa terenului agricol sunt rezolvate de tehnologiile noi. Toate acestea par să se întâmple peste noapte. Dar de-a lungul istoriei, a existat de asemenea o minoritate care ia orice instrument sau tehnologie şi o foloseşte pe post de armă. Electricitatea poate ilumina un oraş sau poate ucide pe cineva. Dar există mai multe milioane de corpuri de iluminat stradal decât scaune

electrice. Un avion Boeing ne poate purta peste oceane sau poate fi utilizat ca bombă care să ucidă mii de oameni, dar există mai multe milioane de zboruri decât de deturnări.

Este în natura fiinţelor umane să se teamă de nou şi de necunoscut şi să se focalizeze pe cele mai proaste scenarii cu putinţă. Creierul nostru este setat pentru supravieţuire şi acesta este felul în care am rezistat ca specie. Dar imaginaţia noastră ne poate împiedica la rândul ei progresul. Ştiinţifico-fantasticul i-a făcut pe mulţi să se teamă de tehnologiile futuriste, cum ar fi inteligenţa artificială. Dar oamenii de ştiinţă şi futuriştii propriu-zişi, cum ar fi Ray Kurzweil, Peter Diamandis şi Juan Enriquez privesc tehnologiile avansate ca pe o oportunitate prin care umanitatea să evolueze şi să se transforme în ceva mai bun.

Deci, dacă eşti iritat de un viitor optimist, ar trebui să treci mai departe la următorul capitol! Dar dacă eşti o persoană cu adevărat interesată să afle cum ne modelează tehnologia vieţile, cred că asta te va ajuta să înţelegi ce este deja disponibil şi ce urmează să vină. După cum văd eu lucrurile, poţi să alegi să te temi de viitor sau îl poţi îmbrăţişa. Dar nimic nu-l va schimba.

De ce? Pentru că viitorul este deja aici.

„Cel mai bun fel de a prezice viitorul este să-l inventezi”. – ALAN KAY

La fiecare zece minute, o persoană din America suferă arsuri oribile. Oamenii aceştia sunt aduşi la spital cu dureri groaznice – una dintre cele mai intense dureri pe care le poate îndura un corp omenesc. Asistentele medicale curăţă carnea arsă şi carbonizată şi acoperă rana cu ţesut preluat de la cadavre pentru a împiedica moartea pacienţilor ca urmare a infecţiilor. Îţi poţi imagina cum e să ţi se pună peste piele pielea unui cadavru?! Dacă

pacientul supravieţuieşte, cicatrizarea poate să fie brutală. Sunt sigur că ai văzut chipuri, braţe şi picioare atât de cicatrizate, încât erau de nerecunoscut. Uneori, au loc mai multe operaţii şi vindecarea poate să dureze ani la rând.

Deci imaginează-ţi că, într-o noapte, Matt Uram, un poliţist statal de 40 de ani este pe cale să devină una dintre aceste statistici sinistre. O viaţă schimbată pentru totdeauna.

Cum? Stă lângă un foc în aer liber, când cineva aruncă o ceaşcă de benzină în flăcări şi arsurile îi acoperă braţul drept şi partea dreaptă a capului şi a feţei. Doctorii şi asistentele se mişcă rapid, curăţând pielea arsă, dezinfectându rănile lui Matt, aplicându-i unguent. În mod normal, ar trebui să stea în secţia de arşi săptămâni sau luni, parcurgând acelaşi proces agonizant de două ori pe zi. În loc de asta, o echipă de specialişti trece la treabă cu o tehnică nouă. Aceştia recoltează un strat de celule sănătoase din porţiunile nearse ale pielii sale. Matt nu are parte de pielea unui cadavru! Aceste celule sunt cultivate şi, în scurt timp, rănile sale sunt vopsite cu un pulverizator conţinând o soluţie din celulele stem ale lui Matt.

Trei zile mai târziu, braţele şi faţa sa sunt complet vindecate. (Şi ca să crezi un asemenea miracol trebuie să-l vezi cu ochii tăi! Accesează pagina www.youtube.com/watch?v=eXO ApjKPaI şi vezi diferenţa.) Abia dacă se observă vreo cicatrice vizibilă la el. Ştiu că sună ca o scenă dintr-un film SF. Dar este o poveste adevărată care s-a petrecut în Pittsburgh cu doar câţiva ani în urmă.

Deşi tehnica aceasta care l-a vindecat pe Matt Uram este încă în teste clinice în Statele Unite, o procedură similară cu celule stem a fost deja utilizată pe sute de victime cu arsuri din Europa şi Australia. Uluitor, nu-i aşa?! Acum există chiar şi un „biopix” care le permite

chirurgilor să atragă celule sănătoase pe straturi de os şi cartilagiu. Celulele se multiplică şi cresc devenind nervi, muşchi şi oase, vindecând porţiunea afectată. Tehnologia îi permite chirurgului să aşeze celulele unde doreşte, într-o clipă. Şi aceasta este doar una dintre noile terapii incredibile care devin disponibile şi mai accesibile ca preţ pentru toată lumea.

Dacă nu ai remarcat deja: lumea în care trăim astăzi este un loc al miracolelor zilnice şi schimbarea se produce atât de repede, încât uneori nici măcar nu o observăm. Sau poate că o considerăm de la sine înţeleasă.

Dar dacă ai descrie lumea anului 2015 unei persoane din 1980, cu doar 35 de ani în urmă, acesta ar crede că este vorba de magie! Să pulverizezi celule stem? Pe naiba, numai şi conversaţia la telefon în timp ce te afli la volanul maşinii tale ar fi fost considerată un miracol, nu-i aşa?

Suntem obişnuiţi cu ideea că putem prezice ziua de mâine uitându-ne la ce s-a întâmplat astăzi sau ieri. Dar nu mai putem face feedback. Până foarte „de curând”, schimbarea era extrem de rară şi atât de lentă, încât era măsurată în epoci: Epoca Bronzului, Epoca Fierului şi aşa mai departe. Acum schimbarea este exponenţială. Asta înseamnă că accelerează, făcând salturi uriaşe înainte în perioade mai scurte de timp. Înseamnă că noi producem instrumente care pot transforma calitatea vieţii noastre mai rapid şi mai bine, instrumente care sunt disponibile pentru toată lumea.

Omul de rând din ziua de azi are deja opţiuni la care nici cel mai bogat faraon din Egipt nu ar fi visat vreodată. Imaginează-ţi ce ar fi dat el ca să poată zbura prin văzduh într-un scaun sau pat spre o altă parte a lumii în câteva ore, în loc să se lupte luni de zile cu oceanele? Acum poţi să faci asta în schimbul a 494 de dolari cu linia aeriană Virgin Atlantic.

Nici măcar un faraon nu putea să cheltuiască 200 de milioane de dolari pentru a face un film care să-l distreze timp de două ore. Şi, cu toate acestea, în fiecare săptămână apar numeroase filme noi cu care ne putem delecta în cinematografe pentru 10 dolari (sau pentru 9, 99 de dolari pe lună pe Netflix).

Să recunoaştem, trăim într-una dintre cele mai extraordinare perioade de pe pământ. În ultimii 100 de ani am văzut cum durata medie de viaţă a fiinţelor umane a ajuns de la vârsta de 31 de ani la 67 – mai mult de dublu. În acelaşi interval de timp, venitul mediu pe cap de locuitor (ajustat cu inflaţia) pentru fiecare persoană de pe această planetă s-a triplat. Cu o sută de ani în urmă, majoritatea americanilor îşi petreceau 43% din zi lucrând doar pentru a cumpăra mâncare. Acum, mulţumită progreselor din agricultură şi distribuţie, procentul e de 7%.

Aţi primit un mail!

Prima oară când l-am întâlnit pe preşedintele Bill Clinton la începutul anilor 1990, îmi amintesc în detaliu cum m-am aşezat lângă el şi i-am spus: „Ştiţi, d-le. Preşedinte, poate că există o modalitate prin care am putea comunica electronic”. El m-a privit nedumerit, aşa că i-am spus: „Am început să utilizez chestia asta nouă numită e-mail. Am un cont pe AOL. Dvs. nu aveţi?” Iar preşedintele a spus: „O, am auzit de asta!” Dar nu exista un cont de e-mail pentru preşedintele Statelor Unite la acea vreme. Acum, telefonul pe care un membru de trib din Amazon îl poartă după el prin junglă are mai multă putere de computaţie decât avea Clinton la dispoziţie ca lider al lumii libere. El poate intra online ca să cumpere furaje pentru vacile sale sau ca să plătească taxele şcolare ale copilului său. Poate să traducă limbi străine. Dacă vrea, poate accesa cursuri gratuite de economie de la Yale şi de

matematică de la MIT. Acum trăim într-un univers complet diferit şi suntem abia la începutul începutului.

Şi lucrurile se îmbunătăţesc, mai rapid, cu fiecare zi. „Viitorul va fi mult mai bun decât ai tu impresia”, spune bunul meu prieten Peter Dia-mandis, fondatorul X Prize Foundation, inginer aerospaţial, doctor în medicină, antreprenor şi per ansamblu o fiinţă umană grozavă. „Umanitatea intră acum într-o perioadă de transformare radicală, în care tehnologia are potenţialul să crească semnificativ nivelurile elementare de trai pentru fiecare bărbat, femeie şi copil de pe planetă”.

„Asta mă împiedică să-mi verific telefonul din două în două secunde”.

Ce înseamnă asta pentru tine? Înseamnă că, indiferent dacă o dai în bară şi nu reuşeşti să duci până la capăt nimic din ce ai învăţat în aceste pagini, pe viitor te vei putea bucura oricum de o calitate mai bună a vieţii decât ţi-ai imaginat vreodată, chiar şi în cazul în care nu ai un venit mare. Iar pentru cei care au, posibilităţile sunt

nelimitate.

„Cheia abundenţei este alăturarea unor circumstanţe limitate unor gânduri nelimitate”. – MARIANNE WILLIAMSON

Tehnologia va schimba ceea ce considerăm acum drept insuficienţă. Este numitorul comun care ne face temători. Ideea că nu va exista suficient din ceea ce ne trebuie şi ceea ce apreciem: apă, mâncare, bani, resurse, timp, spaţiu, bucurie şi iubire. De ce vor oamenii să fie bogaţi? Au impresia că dacă vor fi bogaţi, vor avea mereu suficient din toate şi nu vor trebui să îndure niciodată lipsuri. Este o teamă adânc înrădăcinată în creierul nostru.

Dar insuficienţa nu trebuie să fie o condiţie permanentă. Tehnologia poate schimba situaţia. Ştiai că, într-o vreme, cel mai rar şi mai preţios metal de pe Pământ era. aluminiul? Exact! Separarea elementului de lut era incredibil de dificilă şi de costisitoare. Aluminiul era simbolul suprem al statutului în Franţa secolului al XIX-lea. La un banchet imperial, Napoleon al III-lea l-a servit pe regele Siamului cu tacâmuri din aluminiu, în locul aurului obişnuit. Dar până la sfârşitul secolului, oamenii de ştiinţă şi-au dat seama cum să proceseze aluminiul la o scară mare şi metalul uşor şi necostisitor a inundat brusc piaţa.

Lui Peter Diamandis îi place să utilizeze povestea aluminiului pentru a sublinia că insuficienţa este o funcţie a abilităţii noastre – sau a absenţei abilităţii noastre – de a accesa resurse. El a scris o carte extraordinară, *Abundance*: *The Future Is Better Than You Think* (*Abundenţa*: *Viitorul este mai bun decât crezi*), care abordează în aproximativ 300 de pagini conceptele pe care acest capitol încearcă să le surprindă în doar câteva. Iată o metaforă grozavă din carte despre felul în care tehnologia poate să depăşească lipsa: „Imaginează-ţi un portocal uriaş, încărcat cu fructe”, scrie Peter. „Dacă culeg toate

portocalele de pe crengile de jos, rămân efectiv fără fructe accesibile – portocalele sunt acum rare. Dar odată ce cineva face o descoperire în tehnologie, inventând scara, eu am brusc o nouă capacitate de acces. Problema e rezolvată. Tehnologia este un mecanism eliberator de resurse".

Dat fiind rata de creştere a populaţiei noastre mondiale, va trebui să eliberăm acele resurse mai repede ca niciodată. Schimbarea aceea exponenţială despre care discutam? Iată un exemplu:

— A fost nevoie de puţin peste 200.000 de ani – sau până în anul 1804 – ca populaţia umană să se înmulţească până la un total de 1 miliard de persoane.

— A fost nevoie de doar 123 de ani (1927) pentru ca populaţia umană să se dubleze la 2 miliard de oameni.

— Dar a durat doar 33 de ani (1960) înainte să existe 3 miliarde de oameni pe planetă!

— Au trebuit numai 14 ani (1974) pentru a aduna încă un miliard, ajungând la un total de 4 miliarde de persoane.

Creşterea aceasta nu s-a oprit. În pofida politicii Chinei care permite un singur copil pentru fiecare familie, la populaţia sa de 1, 3 miliarde, şi toate celelalte eforturi de a opri creşterea populaţiei mondiale, doar în ultimii *40 de ani* am adăugat mai bine de 3 miliarde de oameni! Asta înseamnă cu 300% mai mulţi oameni în aceste patru decenii decât numărul pentru atingerea căruia a fost nevoie de 200.000 de ani! În ziua de astăzi există 7, 2 miliarde de oameni pe planetă! Dacă ne vom mişca în continuare în ritmul actual de creştere, oamenii de ştiinţă estimează că populaţia va fi de 9, 6 miliarde până în 2050.

Cum poate Pământul să susţină atât de mulţi oameni? Dacă vom continua să ne consumăm resursele naturale cu viteza actuală, conform lui Jim Leape de la World Wide

Fund for Nature International[19], citat în *Wall Street Journal*, „noi consumăm cu 50% mai multe resurse decât poate produce Pământul în mod sustenabil şi, dacă nu schimbăm direcţia, cifra aceea va creşte rapid – până în 2030, nici două planete nu ne vor ajunge”.

Împreună, ingeniozitatea umană şi tehnologia au tendinţa de a ţine pasul cu nevoile noastre.

Îmi amintesc de o perioadă în care ne gândeam că vom rămâne fără petrol. La începutul anilor 1970, când eu eram în primele clase la liceu, Orientul Mijlociu se confrunta cu o criză a petrolului. Dacă îţi mai aminteşti, benzina era raţionalizată în zilele cu soţ sau fără soţ. Mă întrebam dacă nu vom rămâne fără petrol înainte să-mi iau eu permisul! Apoi, într-o zi, la şcoală, profesorul meu de inginerie ne-a zis: „Staţi să vă citesc un articol”. Văzusem deja revista *Time* cu un raport al Clubului de la Roma care speriase de moarte pe toată lumea cu predicţii că rezerva noastră de petrol ne va mai ajunge doar pentru câţiva ani şi că întreaga economie va intra în colaps. Articolul acesta suna exact la fel, utilizând acelaşi vocabular al perspectivelor sumbre. Apoi ne-a arătat din ce citise: un articol de ziar din anii 1850 despre o criză a combustibilului. Iar combustibilul despre care discutau era… uleiul de balenă!

În secolul al XIX-lea, untura de balenă era sursa principală de ulei de lampă. Nu puteai să-ţi iluminezi casa fără el. Dar balenele erau pescuite în exces, oamenii erau îngrijoraţi de crizele uleiului, şi preţurile explodau. Dar ce s-a întâmplat în 1859? Ţiţeiul brut a fost descoperit în Pennsylvania. O sursă complet nouă a devenit disponibilă. În scurt timp, am avut lămpi cu kerosen şi după aceea

19 În traducere, Fundaţia mondială pentru protejarea naturii, organizaţie non-guverna-mentală pentru conservarea naturii şi restaurarea ecologică a mediului natural (N. red.)

motoare cu combustie internă. Criza petrolului din 1973? Tehnologia ameliorase deja lipsa aceasta. Tehnici noi de explorare şi extracţie deschideau cantităţi vaste de combustibili fosili. Şi acum, cu tehnologii de forare oblică, noi avem mai multe gaze decât are Arabia Saudită petrol! Tehnologiile acestea nu schimbă doar o economie, ci pot avea de asemenea un impact asupra puterii geopolitice. Pentru prima dată în aproape un deceniu, în 2013, Statele Unite au produs mai mult petrol autohton decât a importat din Orientul Mijlociu.

Viitorul aparţine energiilor alternative cum ar fi energia eoliană, şi – câştigătorul grand şlemului – energia solară. Conform inventatorului şi futuristului Ray Kurzweil, tot necesarul de energie al lumii poate fi acoperit cu 1/10.000 din lumina soarelui care ajunge în fiecare zi pe Pământ. Problema a constat în captarea şi înmagazinarea acelei energii la un preţ competitiv. Ray anticipează că, în doar câţiva ani, costul per watt de energie solară va fi mai mic decât al petrolului şi cărbunelui.

„Avem nevoie de mai mulţi oameni care să se specializeze în imposibil”. – THEODORE ROETHKE

Hai să ne oprim o clipă şi să ne gândim: De unde va veni toată această tehnologie nouă? A început deja să iasă la suprafaţă în locurile obişnuite: Silicon Valley, NASA, Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA), şi în cele mai mari universităţi şi laboratoare din lume. Dar din ce în ce mai mult, inventatorii amatori se folosesc de resursele vaste ale Internetului pentru a găsi moduri de a face lucrurile mai rapid, mai bine şi mai ieftin.

Dă-mi voie să-ţi povestesc despre un adolescent pe care l-am întâlnit şi care revoluţionează lumea proteticii dintr-un laborator – aflat în propriul dormitor! Easton Lalhappelle conducea un program de robotică pentru NASA la vârsta de 17 ani şi nu a trebuit să meargă la o

universitate importantă pentru a învăţa inginerie – avea la dispoziţie Internetul.

Easton a crescut într-un orăşel din sud-vestul statului Colorado, unde un copil nu avea prea multe de făcut, aşa că s-a amuzat singur desfăcând şi montând la loc dispozitive de prin casă. La 14 ani, s-a hotărât să-şi construiască propriul braţ robotic. Hei, de ce nu? Nu exista nicio bibliotecă mare în oraş, nicio universitate în apropiere, aşa că a cercetat site-uri web ca Instructables şi Hack It! Ca să înveţe singur electronică, programare şi mecanică. Apoi, a utilizat obiecte care zăceau prin preajmă – legouri, aţa de undiţă, bandă adezivă, motoraşe micuţe pentru hobby şi o mănuşă Nintendo Power – pentru a construi un prototip.

Până la vârsta de 16 ani, el şi-a rafinat schiţa obţinând acces la o imprimantă 3-D şi creând o mână mecanică din straturi de plastic. Şi-a înscris invenţia la târgul ştiinţific statal şi acela este locul în care Easton a avut ceea ce numeşte momentul său „aha!” El a întâlnit o fetiţă de şapte ani cu un braţ protetic care i-a costat pe părinţii ei 80.000 de dolari. Ea urma să mai aibă nevoie de încă două pe parcursul vieţii. „Cine îşi permite asta?” s-a gândit Easton. Pe lângă asta, mâna mecanică ataşată de braţ avea doar un senzor şi o singură mişcare. Dispozitivul său era mult mai sofisticat, cu cinci degete flexibile. Atunci, pe loc, el s-a hotărât să creeze o proteză simplă, funcţională şi accesibilă ca preţ care să ajute persoanele cu membre amputate, ca fetiţa aceasta.

Easton a revenit în laboratorul său din dormitor şi a construit un membru robotic care imita mişcarea şi forţa unui braţ uman. Şi mai uluitor, el a creat o cască EEG care transformă undele cerebrale electronice în semnale Bluetooth care o controlează. (Da, chestiile astea nu există doar în filmele SF.) Braţul cântăreşte cu o treime mai puţin

decât versiunea de 80.000 de dolari şi este mult mai puternic. De fapt, o persoană care utilizează braţul acesta poate ridica peste 135 de kg! O îmbunătăţire uriaşă a tehnologiei anterioare. Deci, cât crezi că costă fabricarea acestei invenţii noi prin comparaţie cu membrul de 80.000 de dolari? 20.000? 5.000? 1500? Ce zici de 250?!

După ce l-a întâlnit pe preşedintele Obama în vara dinaintea aniversării sale de 18 ani, Easton a făcut un internship la Houston's Johnson Space Center al NASA, unde a condus o echipă specializată în robotică pentru Staţia Spaţială Internaţională. Până la finele lui august, Easton se gândea deja: „Plec de aici. Tipii ăştia sunt prea lenţi!" Lui îi era dor să creeze lucrurile pe care le proiecta şi erau prea multe niveluri de birocraţie. S-a întors înapoi acasă pentru a lucra la construirea unui exoschelet robotic pentru un băiat din liceul său care rămăsese paralizat de la mijloc în jos după un accident. Easton voia să-l vadă mergând pe propriile picioare la ceremonia sa de absolvire.

Când am citit despre proiectul exoscheletului lui Easton, am ştiut că trebuie să-l contactez. Eu am lucrat cu supravieţuitorii unor atentate armate soldate cu victime multiple, inclusiv de la masacrele din Newton, Connecticut, şi Aurora, Colorado. I-am ajutat pe mulţi dintre ei să-şi readucă vieţile la normal după o asemenea pierdere inimaginabilă, inclusiv pe Ashley Moser, o mamă însărcinată care a văzut cum criminalul dement o ucide pe fiica ei de şase ani înainte să îndrepte arma spre ea. Cele două gloanţe pe care acesta le-a tras în Ashley i-au ucis copilul nenăscut şi au lăsat-o paralizată de la brâu în jos. Când am întâlnit-o eu, era copleşită de gânduri suicidale. I-am adus pe familia ei şi echipa sa medicală cu avionul la evenimentul nostru Unleash the Power Within (Dezlănţuie-ţi puterea lăuntrică) şi am lucrat împreună să creăm un

mediu în care această tânără remarcabilă să-şi poată începe vindecarea emoţională.

Eu vreau ca Ashley să meargă din nou! Aşa că l-am contactat pe Easton şi m-am oferit să-i finanţez proiectul. De atunci, am intrat în afaceri împreună pentru a crea dispozitive protetice cu costuri scăzute, care să poată fi folosite peste tot în lume şi care să facă o diferenţă masivă în vieţile oamenilor. Indiferent unde locuiesc, indiferent câţi bani au. Asta este misiunea lui Easton. (Şi că tot a venit vorba, prietenul din liceu al lui Easton va absolvi în 2015 şi Easton declară că este pe cale să se asigure că va merge pe podium. Obiectivul lui Easton este un exoschelet atât de subţire şi de flexibil încât să poată fi purtat pe sub haine! S-ar putea să nu-ţi dai seama că o persoană poartă unul.)

Cealaltă misiune a lui Easton este să spună tinerilor de pretutindeni din lume că şi ei pot deveni creatori de tehnologie, în loc să fie simpli consumatori. „Oricine poate să fie un creator", mi-a spus Easton. „Cu acces la Internet şi la tehnologie 3-D, copiii pot să facă tot ce vor. Ei nu trebuie să se limiteze singuri, gândind «Trebuie să merg la facultate pentru a avea succes, chiar nu există o altă cale.» Voi aveţi efectiv alte opţiuni".

Este limpede că Easton Lalhappelle este o persoană extraordinară. Îl putem declara cu siguranţă un geniu. Dar câţi alţi Eastoni crezi că există în lume – în locuri ca India, Tanzania, Australia, Daghestan, Uruguay, Singapore – logându-se la computerele lor şi visând la modalităţi prin care să îmbunătăţească lumea în care trăim? Easton a folosit tehnologia cu sursă deschisă pentru a face public primul său model de mână robotică, astfel încât oamenii din toată lumea să-l poată copia şi îmbunătăţi după voie. Acum, noi toţi putem fi propriii noştri publicişti şi creatori şi ne putem împărtăşi ideile cu oricine are o conexiune la

Internet.

Zăgazurile au fost deschise, vestind una dintre cele mai mari revoluţii din epoca noastră – ceea ce oamenii numesc Era Makerbot sau Maker Revolution. Easton Lalhappelle este doar una dintre numeroasele persoane din prima linie a unei explozii de inovaţie do-it-yourself (DIY) alimentată de dezvoltarea furtunoasă a tehnologiei. Chris Anderson, CE-O la 3-D Robotics, numeşte asta „Noua Revoluţie Industrială". Acum întreaga lume poate învăţa ce învaţă studenţii la Harvard, MI şi Stanford. Pot interacţiona cu cei mai buni profesori – şi între ei – făcând schimb de idei şi de tehnici şi creând dispozitive şi oferind pentru câteva sute de dolari servicii care înainte costau milioane de dolari.

În fiecare an, Maker Faires (Târgurile Creatorilor) sunt organizate peste tot prin America, reunind inventatori, persoane cu anumite hob-by-uri, ingineri, studenţi, profesori, artişti şi antreprenori, la ceea ce este descris drept „Cel Mai Mare Show (şi Prezentare) de pe Pământ". În 2013, peste 540.000 de persoane au luat parte la 100 de Maker Faires la nivel global, iar în 2014, Maker Media, creatorul târgurilor, se aşteaptă ca numărul acela să urce până la 140 de Maker Faires. Preşedintele Obama a găzduit de curând un Maker Fair la Casa Albă, unde a fost întâmpinat de o girafă robotică de 5, 1 m, botezată Russell, şi unde preşedintele a făcut turul unei căsuţe portabile şi s-a jucat la o tastatură făcută din banane. L-a întâlnit şi pe Marc Roth, din San Francisco, care locuia într-un adăpost pentru oamenii străzii când a început să vină la un „Techăhop" local ca să înveţe cum să utilizeze imprimantele 3-D şi maşinile de tăiat cu laser. Şaisprezece luni mai târziu, el îşi înfiinţase propria afacere în tăierea cu laser şi acum gestionează un program prin care să predea competenţe high-tech şi altor persoane care au

nevoie de un nou început.

Obama a elogiat de asemenea două fete de până în cincisprezece ani, din Carolina de Nord, care au înfiinţat o companie de robotică în loc să urmeze clasicul job pentru adolescenţi de a livra ziare. Deviza lor: „Dacă ceva poate fi imaginat, atunci poate fi creat – indiferent ce este”.

„Şi asta este o deviză destul de bună pentru America”, a spus Obama publicului. „Trăim într-o ţară care şi-a imaginat o cale ferată care leagă un continent, şi-a imaginat electricitatea alimentându-ne oraşele şi orăşelele, şi-a imaginat zgârie-norii ridicându-se la ceruri şi un Internet care ne aduce mai aproape unii de alţii”. El a provocat fiecare companie, colegiu şi comunitate să sprijine aceşti creatori. „Dacă vom face asta, ştiu că vom putea să creăm mai multe locuri de muncă bune în anii următori. Vom crea domenii complet noi pe care nu ni le putem închipui încă”.

Această Maker Revolution este făcută posibilă prin explozia tehnologiilor noi şi expansiunea masivă a Internetului. Cu zece ani în urmă, Internetul conecta 500 de milioane de persoane; astăzi conectează 2 miliarde. În şase ani, experţii estimează că alte 3 miliarde se vor alătura web-ului, ajungând la un total de 5 miliarde de oameni. Imaginează-ţi puterea unei asemenea cantităţi de creativitate conectată şi dezlănţuită pe planetă! Primul Internet a fost Internetul agenţiilor militare şi al colegiilor. După aceea, a fost Internetul dot-com al companiilor; apoi a fost Internetul ideilor; apoi, cu social media, a devenit Internetul relaţiilor. Acum este Internetul lucrurilor, al tuturor lucrurilor. Computerele şi senzorii sunt introduşi în obiectele de zi cu zi, transmiţând mesaje înainte şi înapoi de la unul la altul. Maşinile se conectează la alte maşini, care la rândul lor se conectează la noi şi unesc totul într-o singură reţea globală. Şi printarea 3-D este felul prin care

acest Internet va fi transformat şi extins dincolo de cele mai nebuneşti visuri ale noastre.

Printarea 3 D:

de la ştiinţifico-fantastic la fapt ştiinţific

MM M M

Ştii „replicatoarele" acelea pe care le folosesc în filmele *Star Trek* pentru a sintetiza hamburgeri şi cafea din nimic pentru nava stelară *Enterprise*? Ei bine, oamenii de ştiinţă spun că nu suntem departe de a le crea cu adevărat! Noi am vorbit deja destul de mult despre imprimarea 3-D, dar este dificil să înţelegi cât de puternică poate fi această tehnologie până ce nu o vezi în acţiune. Printarea 3-D este de fapt o expresie care înglobează orice ţine de fabricare digitală şi „imprimantele" sunt de fapt mini-fabrici care utilizează fişiere de computer pe post de schiţe de proiect pentru a crea obiecte tridimensionale strat cu strat. Imprimantele pot să utilizeze cel puţin 200 de materiale lichefiate sau sub formă de pulbere, inclusiv plastic, sticlă, ceramică, titaniu, nailon, ciocolată – şi chiar celule vii. Ce *poţi* să faci cu ele? O întrebare mai bună este: Ce *nu poţi* să faci cu ele?! Până acum, imprimantele 3-D au fost utilizate pentru a crea pantofi de alergare, brăţări de aur, piese de avion, tacâmuri, bikini, chitare şi panouri solare – fără să mai pomenim de trahee umane, urechi şi dinţi. După cum ai aflat deja, există imprimante 3-D suficient de mici încât să încapă în dormitorul unui adolescent, care pot să transforme straturile de mâzgă sintetică într-o proteză sintetică funcţională pentru un membru. Şi există imprimante 3-D de dimensiunile unui hangar în China care pot printa zece case pe zi utilizând straturi de beton amestecat cu reziduuri reciclate din construcţii. Costul? Doar 5.000 de dolari pentru o casă şi aproape că nu este nevoie de muncă!

Poate şi mai important, NASA a intrat într-un

parteneriat cu America Makes, o reţea de companii care printează în 3-D, pentru a sponsoriza o competiţie mondială care să se ocupe de una dintre cele mai mari probleme ale omenirii: nevoia de adăpost, mai ales adăpostul în situaţii de urgenţă, în perioade de dezastru natural cum ar fi uraganele, tsunamiurile şi cutremurele. Imaginează-ţi imprimantele 3-D printând case pe loc, utilizând materialele locale în decurs de câteva ore, nu luni. Dacă este utilizată eficient, impactul acestei tehnologii este nelimitat.

Într-o bună zi, ai putea să-ţi scoţi la imprimantă propriii blugi personalizaţi fără să ieşi casă, în timp ce satele îndepărtate din Himalaya vor putea să descarce tipare din cloud şi să scoată la imprimantă instrumente, pompe de apă, materiale de şcoală – tot ce le trebuie. La fel şi călătorii prin spaţiu. Bineînţeles, pe măsură ce tehnologiile noi ca printarea 3-D devin operaţionale, cele vechi vor fi subminate şi în câteva domenii ar putea să dispară. Nu va mai fi nevoie de depozite pentru piese de schimb, nu? Şi va fi şi mai puţină nevoie de transporturi pe apă. E grozav pentru planetă – dar nu-i aşa grozav dacă eşti şofer de camion. Experţii prognozează că 3, 5 milioane de şoferi de camioane vor rămâne fără un loc de muncă numai în Statele Unite pentru că vom avea camioane robotice care se conduc singure şi care pot să opereze 24 de ore pe zi faţă de cele opt ore în care un om poate să conducă înainte să fie nevoie să ia o pauză. De asemenea, nu ai niciun salariu de plătit după ce faci investiţia iniţială în camionul care se conduce singur.

Pe măsură ce industriile vechi dispar, vor apărea unele noi. Avem nevoie doar de educaţie, de instruire şi de mentalitate pentru a îmbrăţişa schimbarea şi a satisface solicitările noii economii emergente.

Dar printarea 3-D este doar una dintre tehnologiile

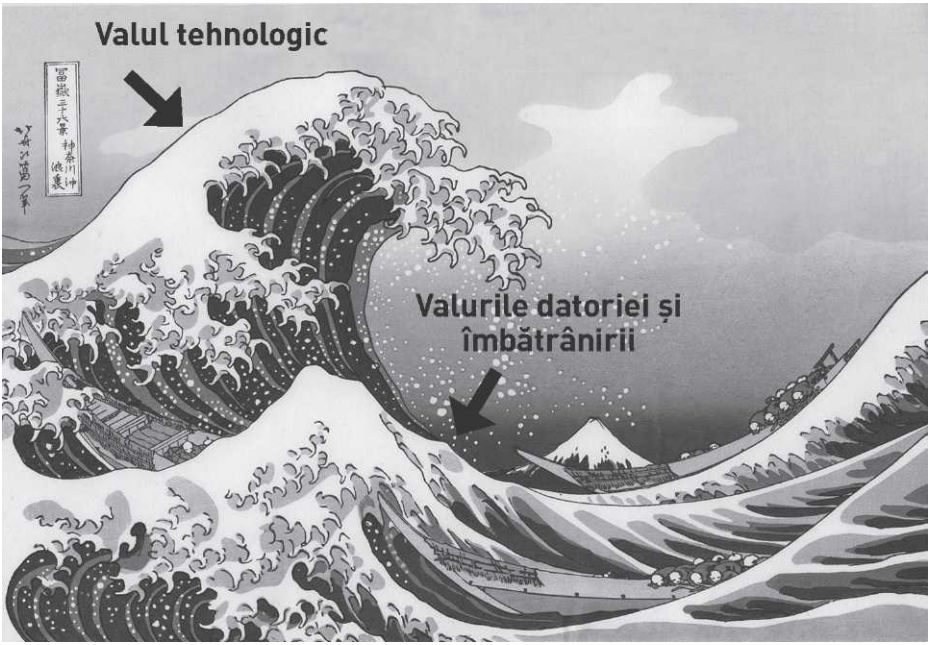
care fac parte din dezvoltarea extraordinară care va schimba calitatea vieţii *tale*. Nanotehno-logia, robotica şi regenerarea ţesuturilor sunt alte trei care merită atenţia noastră. Şi dacă te întrebi de ce vorbim despre toate acestea – ştim că progresele tehnologice care oferă soluţii la cele mai presante probleme ale noastre se vor produce în continuare, indiferent care va fi climatul economic, indiferent că trecem prin inflaţie sau deflaţie şi indiferent dacă suntem pe timp de război sau de pace.

Ai auzit despre valul demografic? Cheltuielile de consum ale celor 77 de milioane de Baby Boomeri au impulsionat economia SUA timp de decenii. Dar acum, zi după zi, 10.000 de persoane din generaţia Baby Boom împlinesc 65 de ani. Şi asta se transformă într-o potenţială criză a pensionărilor, din moment ce majoritatea nu şi-au economisit banii şi nu au niciun fel de pensie.

Avem un val de datorii care creşte în această ţară care este mai mare decât orice în istoria lumii: 17 trilioane de dolari în datorii şi 100 de trilioane în viitoare cheltuieli nefinanţate între Medicare, Medic-aid, Asigurările Sociale şi alte obligaţii.

Există un val al mediului înconjurător, chiar dacă nu crezi în schimbările climatice. Şi este clar că noi ne cultivăm excesiv solul. Dar indiferent cât de mari pot să fie aceste valuri, valul tehnologic este şi mai mare.

Valul tehnologic promite să amelioreze lucrurile pentru toată lumea şi să conducă întreaga lume către un viitor mai abundent.



„Eu cred că acele trenduri ale tehnologiei au tendinţa să fie mai mari decât orice criză”, a declarat futuristul şi capitalistul speculativ Juan Enriquez, la una din conferinţele mele economice recente. „Când toată lumea îşi făcea griji cu Războiul din Coreea şi cu Războiul Rece, oamenii construiau tranzistori. Când toată lumea era îngrijorată de cel de-al Doilea Război Mondial, oamenii făceau antibiotice. Majoritatea acelor progrese au avut un impact mai mare asupra vieţii tale şi asupra vieţii mele decât războaiele sau suişurile şi coborâşurile”.

Problemele noastre vin în valuri, dar şi soluţiile vin la fel.

„Eu fac surf pe valul uriaş al vieţii”. – WILLIAM SHATNER

Nimeni nu înţelege ideea aceasta mai bine decât prietenul meu Ray Kurzweil, inventator, autor şi antreprenor. Una dintre cele mai strălucite minţi de pe

planetă, el a fost numit un adevărat Thomas Edison epocii noastre. Cu toate acestea, probabil că nu ai auzit de numele lui, afară de cazul în care eşti un împătimit al Conferinţelor TED sau studiezi ierarhia de la Google, unde Ray este şeful ingineriei. Dar Ray Kurzweil ţi-a influenţat viaţa în mai multe feluri decât ţi-ai putea imagina vreodată. Dacă asculţi melodii pe telefonul tău, pe Internet – oriunde – el este tipul căruia să-i mulţumeşti. El a creat prima muzică digitală. Dacă i-ai dictat vreodată un e-mail lui Siri sau altor sisteme voce-text, asta i se datorează lui Ray.

Îmi amintesc când l-am întâlnit pe Ray Kurzweil cu aproape 20 de ani în urmă şi cum ascultam uluit în timp ce el descria viitorul. Atunci părea ceva magic dar acum totul este real. Maşini care se conduc singure. Un computer care să-l poată învinge pe cel mai mare maestru de şah. El inventase deja un sistem optic de recunoaştere a caracterelor pentru a crea primul aparat de citit pentru nevăzători – Stevie Wonder a fost primul său client. Acum vrea să ajute persoanele nevăzătoare să citească marcajele rutiere şi să navigheze prin oraşe fără ajutor şi să intre în restaurant şi să comande din meniu utilizând un mic dispozitiv de dimensiunile unui pachet de ţigări. Mi-a spus anul în care avea să se întâmple: 2005.

„De unde ştii, Ray?” l-am întrebat eu.

„Tu nu înţelegi, Tony. Tehnologia se hrăneşte pe sine şi devine din ce în ce mai rapidă. Creşte exponenţial”.

El a explicat cum legea lui Moore – un principiu care arată cum puterea de procesare a computerelor se dublează la fiecare doi ani, în timp ce costurile acesteia scad cu aceeaşi rată – nu este valabilă doar la microcipuri. Se poate aplica tuturor tehnologiilor informaţiei – şi eventual tuturor aspectelor vieţilor noastre.

Ce înseamnă asta? Atunci când lucrurile cresc

exponenţial, în loc să crească într-un mod linear sau aritmetic (1, 2, 3, 4, 5, 6…), ele se dublează continuu: 1, 2, 4, 8, 16, 32, şi aşa mai departe. Aşa că rata *lor* de creştere devine din ce în ce mai rapidă. Dar aşa cum am descoperit, nouă ne este greu să înţelegem acest concept. Oamenii nu au fost făcuţi să gândească în felul acesta.

„Înainte de toate, creşterea exponenţială este radical diferită de intuiţia noastră”, spune Ray. „Noi avem o intuiţie despre viitor adânc înrădăcinată în creier. În urmă cu o mie de ani, când ne plimbam prin savană şi vedeam cu coada ochiului un animal venind spre noi, făceam o predicţie liniară despre locul în care va fi animalul în douăzeci de secunde şi ce anume să facem în privinţa asta”. Dar cu o progresie exponenţială, animalul urma să facă câţiva paşi lenţi, să accelereze şi apoi să ajungă brusc pe următorul continent.

Peter Diamandis ne oferă altă metaforă: „Dacă eu îţi spun «Fă treizeci de paşi liniari» în mod normal, tu vei ajunge la o depărtare de 30 de metri. Dar dacă îţi spun: «În loc să faci treizeci de paşi liniari, fă treizeci de paşi exponenţiali.» Cât de departe vei ajunge? Ce zici de un miliard de metri? Asta înseamnă de douăzeci şi şase de ori în jurul planetei!”

După ce ai înţeles creşterea exponenţială, spune Ray, traiectoria sa este previzibilă. El ştie când tehnologia îi va prinde din urmă viziunea. El a prezis data lansării primului său reader de buzunar pentru nevăzători şi alte produse. Ray vorbeşte adeseori la seminarele mele şi de curând ne-a spus cu câtă exactitate a prezis una dintre cele mai incredibile descoperiri din vremurile noastre: harta genomului uman.

„Eu am prezis că proiectul genomului avea să se încheie în termen de cincisprezece ani de la momentul începerii sale în 1990 pentru că mi-am dat seama că

progresul va fi exponenţial”, a spus el. Dar scepticii se gândeau că va fi nevoie de un secol pentru a descifra complexul cod uman. După şapte ani şi jumătate terminaseră doar 1% din proiect. După cum spune Ray, „Scepticii îi dădeau tare înainte, spunând: «Noi v-am zis că n-o să meargă. Sunteţi la jumătatea proiectului şi aţi terminat doar un procent din el. Ăsta e un eşec.» „Dar Ray le-a atras atenţia că nu era un eşec: erau exact în grafic! „La început, creşterea exponenţială nu este spectaculoasă. Dublezi cifrele astea micuţe. E ca şi cum nu s-ar întâmpla nimic. Dar în momentul în care ajungi la un procent, eşti la şapte dublări distanţă de o sută de procente”. Genomul a fost cartografiat cu succes în 2003, mai devreme decât era prevăzut.

Deci, ce urmează? Am văzut deja felul în care celulele stem pot creşte din nou pielea umană, fără durerile şi cicatricile grefelor de piele şi cum energia abundentă a soarelui şi a vântului poate fi exploatată pentru a ne alimenta viitorul. Dar cum rămâne cu celelalte probleme mari?

Lipsa apei potabile este una dintre cele mai mari probleme pentru populaţiile care cresc în ritm ameţitor în regiuni secetoase ale planetei şi peste tot există neajunsuri, de la Los Angeles, California până în Lagos, Nigeria. Conform ONU, peste 3, 4 milioane de oameni mor anual din cauza bolilor transmise prin apă. Dar noile tehnologii de desalinizare transformă apa mării în apă potabilă, din Australia şi până în Arabia Saudită. O companie israeliană de apă numită Water-Gen fabrică deja un aparat care extrage apa potabilă din aer şi utilizează electricitate în valoare de doar doi cenţi pentru a produce fiecare litru de apă. Şi în satele îndepărtate care nu au niciun fel de electricitate, există un tip nou de turn de apă care se foloseşte doar de forma sa şi de materiale naturale

pentru a extrage umezeală din aer şi a o transforma în apă potabilă.

Uimitorul inventator Dean Kamen (cunoscut cel mai bine pentru sco-oterul Segway) a intrat într-un parteneriat cu Coca-Cola pentru a aduce lumii un aparat eficient energetic, de dimensiunile unui mini-frigider, care vaporizează apa murdară şi o face curată şi sigură. Se numeşte Slingshot (*Praştia*) – aluzie la o soluţie de dimensiunea potrivită pentru David la o problemă cât Goliat. Cu inovaţii ca acestea, problema lipsei de apă va fi rezolvată în scurtă vreme, punct.

Cum rămâne cu mâncarea? Ray Kurzweil spune că apar noi tehnologii alimentare care vor rezolva problemele înrudite ale cantităţii reduse de teren arabil şi poluării agricole. Cum? Făcând agricultură pe verticală în loc de orizontală. Pentru următorii 15 ani, Ray are viziunea unei lumi „unde creştem plante pe verticală şi creştem de asemenea carne fără să sacrificăm animale, utilizând clonarea in vitro a ţesutului muscular în fabrici computerizate – totul cu costuri foarte scăzute, având calităţi nutriţionale ridicate şi fără impact asupra mediului”. Fără insecticide. Gata cu poluarea cu azot. Gata cu nevoia de a ucide animale pentru proteine. Uau! Pare imposibil, dar Ray spune că este real şi că se va întâmpla.

Având aceste nevoi de bază sub control, oamenii vor avea şansa să ducă vieţi mai împlinite – mai ales dacă înfruntăm şi celelalte provocări pe care Ray Kurzweil crede că le putem rezolva: sănătatea şi îmbătrânirea.

„Vârsta ţine de a influenţa materia cu ajutorul minţii. Dacă nu o iei în seamă, nu contează. „MARK TWAIN

Toate aceste schimbări despre care am vorbit sunt revoluţionare, dar conform lui Juan Enriquez, schimbările pe care tehnologia le va aduce viitorului îngrijirii medicale te vor surprinde mai mult decât orice altceva. Din câte s-ar

părea, viaţa este o tehnologie a informaţiei. Cum este posibil? Păi, ştim că ADN-ul nostru este alcătuit dintr-o secvenţă de baze chimice abreviate (dacă îţi mai aminteşti tema pentru acasă de la ora de biologie) A, C, şi G. Cu alte cuvinte, componentele de bază ale vieţii însăşi pot fi exprimate ca un cod. Şi codurile pot fi modificate. Sau create. Ca de exemplu în crearea vieţii artificiale. Lucru pe care Craig Venter, pionierul genomului uman, a reuşit să-l facă în 2010. Juan Enriquez a făcut parte din echipa lui.

Când Juan a vorbit în cadrul unuia dintre seminarele mele recente, l-am întrebat: „Cum v-a venit, ţie şi lui Craig Venter, prima oară ideea de a crea viaţă artificială?”

El a chicotit şi a spus: „Câţiva dintre noi beam ceva la un bar din Virginia şi, după al patrulea scotch, cineva a zis: «Nu ar fi mişto dacă am putea să programăm o celulă de la zero, exact la fel cum programăm un cip de computer de la zero? Ce s-ar întâmpla?» „A făcut o pauză. „Am avut nevoie de doar cinci ani şi treizeci de milioane de dolari ca să aflăm!” Pentru început, ei au extras dintr-un microb întregul cod genetic. Apoi, au introdus un cod genetic nou şi acesta a devenit o specie diferită. Întâmplător, este prima formă de viaţă cu un website încastrat în codul său genetic. După cum s-a exprimat Craig Venter atunci când a anunţat descoperirea: „Aceasta este prima specie capabilă de autoreplicare pe care o avem pe planetă cu un computer pe post de părinte”.

După cum explică Ray Kurzweil, genele noastre sunt ca nişte programe de software care pot fi schimbate pentru a aprinde şi a stinge comportamente. Ce înseamnă asta? Înseamnă că putem utiliza celulele ca pe mici maşinării şi le putem programa să construiască alte lucruri – inclusiv mai multe exemplare din ele însele. „Acest software îşi produce singur propriul hardware. Indiferent cum programez un Think Pad, voi avea un singur Think

Pad mâine-dimineaţă, nu o mie de Think Pad-uri. Dar dacă programez o bacterie, voi avea un miliard de bacterii mâine", a spus Juan.

Sună nebunesc, ca ceva dintr-un film, dar – îmi tot spun în sinea mea – nu e ştiinţifico-fantastic. Tehnica este deja utilizată pentru a produce articole de îmbrăcăminte. „Tot ce porţi tu acum – lucrurile acelea respirabile, flexibile, cum ar fi Under Armour[20]?" a întrebat Juan. „Toate acelea sunt acum făcute din bacterii, nu din produse petrochimice". În Japonia, bacteriile produc o mătase sintetică mai rezistentă decât oţelul. Şi animalele de fermă modificate genetic sunt deja utilizate pe post de fabrici medicale. În New England, există o fermă de lapte unde vacile produc lapte care ar putea trata cancerul.

„Orice poate să-şi închipuie şi să creadă mintea unui om poate să şi realizeze". – NAPOLEON HILL

După cum ţi-am spus, este o lume complet nouă şi vom avea parte de o călătorie plină de aventuri. Progresele din nanotehnologie şi printarea 3-D

Înseamnă că dispozitivele medicale de dimensiunea unei celule sangvine ar putea să călătorească într-o bună zi prin corpul tău, luptând cu afecţiuni ca Parkinson sau demenţa. Implanturile computerizate la scară nano vor înlocui celulele nervoase biologice distruse de boală. Şi implanturile microscopice cohleare nu doar că vor reface auzul, ci îl vor îmbunătăţi, astfel încât oamenii vor putea auzi tot atât de multe sunete pe cât pot cânta balenele.

Din câte spune Ray, se lucrează deja la crearea unor celule roşii care, într-o bună zi, să poată transporta suficient oxigen încât să permită unui scufundător să reziste 40 de minute sub apă cu o singură gură de aer – sau să salveze viaţa unui soldat pe câmpul de luptă.

Oamenii de ştiinţă lucrează la modalităţi prin care să

20 Producător american de îmbrăcăminte sport (N. red.)

utilizeze imprimantele 3-D pentru a crea pentru tine, atunci când ai nevoie, organe personalizate şi alte părţi ale corpului, eliminând nevoia transplanturilor periculoase şi scumpe de la donatori. Dr. Anthony Atala, director al Institutului de Medicină Regenerativă Wake Forest, spune: „Teoretic, tot ce creşte în interiorul corpului poate fi crescut în afara corpului". Dr. Atala a creat deja în laborator vezici umane complet funcţionale şi a finalizat transplanturile. În ultimii 15 ani, niciunul dintre ţesuturile făcute din celule stem nu a fost vreodată respins de corp. El şi alţii lucrează deja la organe mai complexe, cum ar fi inima, rinichii şi ficatul. Aşa că, într-o bună zi, dacă un atac de cord sau un virus îţi afectează valvele inimii, doctorii tăi vor putea să facă o comandă pentru unele noi. Sau poate că îţi vor creşte o inimă nouă din câteva din celulele tale epiteliale!

Dacă ai mijloacele, câteva dintre aceste leacuri miraculoase sunt deja disponibile. Există un lucru numit „matrice extracelulară", sau ECM, făcut din celule din vezica unui porc. Când o aplici unui ţesut uman rănit, matricea ne convinge celulele stem să regenereze muşchi, tendoane şi chiar oase. Este utilizată deja pentru a regenera vârfuri de degete! Această substanţă extraordinară există chiar acum. Nu este încă disponibilă pentru toată lumea, dar în curând va fi.

Conceptul din spatele terapiilor regenerative este simplu: corpul nostru ştie deja cum să-şi regenereze părţile componente; noi trebuie doar să activăm celulele stem care trăiesc în interiorul nostru. Ştim deja că atunci când ne pierdem dinţii de lapte, un set nou creşte în locul lor. Dar conform dr. Stephen Badylak de la Universitatea din Pittsburgh ştiai că, dacă un nou-născut îşi pierde un deget, un altul poate să-i crească în loc până la vârsta de doi ani? Noi ne pierdem această capacitate pe măsură ce

creştem mari, aşa că întrebarea este: Cum stimulăm asta? Salamandrele îşi pot creşte cozile la loc – de ce nu s-ar întâmpla la fel şi cu membrele umane sau măduva spinării? Când ne vom da seama cum să folosim întreaga putere a celulelor stem, aplicaţiile medicale şi cosmetice vor fi nelimitate.

Ray Kurzweil spune că dacă vrem să profităm de aceste descoperiri medicale şi să ne extindem viaţa, ar fi bine să începem să ne îngrijim de noi înşine chiar de acum. Ideea este să trăim suficient de mult pentru ca tehnologia să ne prindă din urmă. Dacă eşti un membru al Generaţiei Y, s-ar putea să ai parte de ea. Dacă faci parte din generaţia Baby Boom, ar fi cazul să te urci pe bicicleta eliptică şi să începi să mănânci cum trebuie. Ba chiar Ray a făcut echipă cu un medic pentru a scrie o carte cu titlul *Transcend*: *Nine Steps to Living Well Forever* (*Transcende*: *9 paşi pentru a trăi bine de-a pururi*) cu strategii care să-ţi optimizeze sănătatea şi să te menţină în viaţă suficient de mult pentru a accesa tehnologia care îţi va extinde şi mai mult durata vieţii.

Obiectivul său imediat este să rămână prin preajmă suficient de mult timp pentru a apuca ziua în care computerele devin mai inteligente decât oamenii. Ziua aceea va veni în curând.

Computerele suntem noi

Computerele pot să facă deja în câteva secunde ceea ce nouă ne ia ore întregi să asimilăm. Dar până în 2020, spune Ray, un computer de 1.000 de dolari va avea capacitatea completă a unei minţi umane. Până în 2030 va putea să proceseze cunoaşterea tuturor minţilor umane *combinate*.

Până atunci, nu vom putea să recunoaştem diferenţa dintre inteligenţa umană şi cea artificială, spune el, dar nu vom avea de ce să ne temem. De ce? Pentru că

computerele vor fi devenit parte din noi, făcându-ne mai inteligenţi, mai puternici, mai sănătoşi şi mai fericiţi. Nu crezi că se poate întâmpla asta? Cum te simţi atunci când nu ai smartphone-ul lângă tine? Puţin pierdut? Asta se întâmplă pentru că tehnologia şi toată conectivitatea aceea au devenit deja parte din viaţa noastră. Smartphone-ul a devenit un „creier exterior" – este centrul nostru portabil de memorie, stocând atât de multe din informaţiile noastre personale, încât devine indispensabil. Şi vom trece de la telefoane mobile la tehnologie purtabilă şi implantabilă pe parcursul următorilor 20 de ani.

Aşa că gândeşte-te puţin mai departe în viitor. Imaginează-ţi o lume în care nu va trebui să citeşti această carte – poţi să-i încarci pur şi simplu conţinutul în creierul tău. (Şi am bănuiala că îţi doreşti deja ca viitorul şi fost aici. Mai ales în cazul acestei cărţi de dimensiuni monstruoase!) Sau îţi poţi imagina o lume în care îţi poţi încărca mintea, gândurile şi personalitatea în cloud ca să fie păstrate pentru totdeauna? Acela este în linii mari momentul în care Ray Kurzweil şi alţi mari gânditori şi futurişti cred că oamenii şi maşinăriile vor fuziona. Acest moment epic este numit „Singularitatea" (cunoscută şi ca „Extazul tocilarilor"). Când va avea loc – asta în cazul în care chiar va avea loc? Ray prezice că Singularitatea va fi aici până în 2045.

„Cei care au un «de ce» pentru a trăi, pot rezista la aproape orice „cum". – VICTOR FRANKL

Dacă tehnologia rezolvă acele probleme care ne împuţinează resursele, vom fi noi mai în siguranţă, mai liberi, mai fericiţi? Să fii sigur că da. Lipsa scoate la suprafaţă instinctele de supravieţuire în fiinţele umane; activează partea aceea adâncă din creierul reptilian care te face să crezi că *fie scap eu, fie scapi tu*. Mecanismul acela de tipul *luptă sau fugi* ne poate ajuta să

supravieţuim, dar de multe ori poate scoate la suprafaţă cea mai rea latură a oamenilor dintr-o societate „civilizată”. Creierul pe care îl avem are peste două milioane de ani. Nu a evoluat cine ştie ce. Aşa că agresiunea şi războiul vor rămâne mereu o mare problemă. Dar având mai puţine lipsuri, poate că vom avea mai puţini declanşatori care să provoace violenţă.

Există dovezi statistice care demonstrează că un acces mai mare la tehnologie îi poate face pe oameni mai fericiţi. World Values Survey a arătat că între 1981 şi 2007 fericirea a crescut în 45 din cele 52 de ţări studiate. Şi ce se petrecea în anii aceia? Exact. Revoluţia digitală. Valul de tehnologie se propaga pe glob – sau ceea ce raportul numeşte „tranziţia de la societăţi industriale la societăţi ale cunoaşterii”. Oamenii de ştiinţă din ştiinţele sociale au interpretat indexul acesta ca însemnând că „dezvoltarea economică, democratizarea şi toleranţa socială în creştere au amplificat gradul în care oamenii percep că au libertatea de a alege, lucru care la rândul său a dus la niveluri mai ridicate de fericire în jurul lumii”. Conform aceluiaşi sondaj, mai mulţi bani nu te fac automat mai fericit. Unii dintre cei mai fericiţi oameni proveneau din cele mai sărace ţări; cetăţenii Filipinelor se consideră mai fericiţi decât persoanele din Statele Unite. Fericirea are mai mult de a face cu valorile decât cu PIB-ul.

Ştim cu toţii că munca de subzistenţă ne jefuieşte de cel mai de preţ bun al nostru: timpul. Îţi aminteşti când am spus că nu cu prea mult timp în urmă majoritatea americanilor erau fermieri şi îşi petreceau 80% din timp săpând în pământ după mâncare; acum ne petrecem 7% din fiecare zi muncind pentru banii de mâncare? Având mai multă tehnologie, avem mai mult timp la dispoziţie şi asta înseamnă că avem mai multe oportunităţi să învăţăm să ne dezvoltăm, să creăm legături cu ceilalţi şi să dăruim

– toate fiind obiective care ne împlinesc ca fiinţe umane.

Dar există şi o parte întunecată a darului timpului.

Inteligenţa artificială şi dispozitivele robotice vor prelua din ce în ce mai multe dintre muncile pe care oamenii le fac acum. Un studiu al Universităţii Oxford a descoperit că 47% din actuala piaţă a muncii din SUA este în pericol să fie mecanizată în viitor. În principiu, experţii de la Oxford spun că jumătate din totalul muncitorilor ar putea să fie înlocuiţi într-o bună zi de roboţi! Asta înseamnă că societatea va trebui să se restarteze pentru a crea un număr însemnat de locuri de muncă pentru toată lumea şi va fi nevoie ca noi toţi să luăm iniţiativa şi să învăţăm aptitudini noi. Va fi o tranziţie dificilă, fără urmă de îndoială.

Dar ce se va întâmplă pe viitor dacă munca în sine dispare, iar computerele fac toată treaba şi cea mai mare parte din gândire? Când tot ce ne rămâne nouă de făcut este să ne plimbăm în maşini care se conduc singure şi să aşteptăm ca dronele să ne aducă alimentele cumpărate? Când nu există niciun lucru cu care să ne măsurăm forţele pentru a căpăta putere? Asta este o întrebare interesantă.

Cu mai bine de un deceniu în urmă, am discutat această întrebare cu Ray Kurzweil şi el mi-a povestit despre un episod din *Zona crepusculară* pe care îl văzuse în copilărie. Nu ştiu dacă eşti suficient de bătrân ca să-ţi aminteşti de *Zona crepusculară*, dar era un serial foarte interesant şi fiecare episod avea o răsturnare de situaţie care-ţi dădea fiori la final. În episodul respectiv, un tip care adora jocurile de noroc moare şi se trezeşte cu un „ghid” prietenos, îmbrăcat într-un costum alb. Ghidul acesta, îngerul acesta, care seamănă mai mult a majordom, îl duce într-un cazinou luxos – care reprezintă ideea de paradis a acestui jucător împătimit. Este condus într-un apartament uimitor şi, când deschide şifonierul, îl găseşte plin cu

costume incredibile şi cu pantofi de lux. Toate i se potrivesc perfect. Ghidul deschide un sertar şi este plin ochi cu bani, mai mulţi decât a văzut vreodată. Aşa că jucătorul se îmbracă, coboară la mesele de joc şi toată lumea îi cunoaşte numele. Toată lumea îi zâmbeşte. Este înconjurat de femei superbe. Este fantezia sa supremă! Joacă blackjack şi nimereşte 21 din prima. Câştigă. E grozav! Trage jetoanele la el. A doua oară: 21. A treia oară: 21. De zece ori la rând. E extraordinar! Se duce să joace barbut şi câştigă, câştigă, câştigă. Are grămezi uriaşe de jetoane. Nu trebuie decât să ceară băuturi, fripturi, femei şi acestea apar. Primeşte tot ce şi-a dorit vreodată. Se duce la culcare în seara aceea… vom spune doar că nu merge singur şi că este foarte fericit.

Asta continuă zi după zi după zi. După câteva luni, el joacă la masa de blackjack şi crupierul spune „Blackjack!”

Jucătorul ţipă: „Normal că e blackjack!”

Crupierul anunţă: „Douăzeci şi unu! Ai câştigat!”

„Normal! Câştig mereu! M-am săturat! Câştig de fiecare dată, indiferent ce se întâmplă!” Priveşte la ghidul său în costum alb şi îi cere să stea de vorbă cu îngerul-şef.

Când apare îngerul-şef, omul se lansează într-o tiradă: „Sunt atât de plictisit că-mi ies din minţi! Ştii ceva? Trebuie să fie vreo greşeală. Nu sunt o persoană chiar aşa de bună! Sunt în locul greşit. Nu merit să fiu în rai!”

Şi zâmbetul îngerului capătă deodată un aer maliţios în timp ce rosteşte „Ce te face să crezi că eşti în rai?”

Deci, ce se întâmplă când obţinem tot ce vrem aproape fără efort? După un timp, viaţa noastră va fi un adevărat iad, nu-i aşa? Atunci, am avea o problemă nouă: Unde să găsim semnificaţie într-o lume a abundenţei? Aşa că s-ar putea ca în viitor problema ta să nu fie lipsa. Şi soluţia nu va fi doar o abundenţă de lucruri materiale. După cum spune Peter Diamandis: „Abundenţa nu

înseamnă să asigurăm tuturor celor de pe planetă o viaţă de lux – ci înseamnă mai degrabă să le asigurăm tuturor o viaţă de posibilităţi”.

Aşa că în capitolele noastre de final, hai să aruncăm o privire în miezul a ceea ce va oferi vieţii tale un înţeles trainic. Ceva care îţi poate dărui bucurie indiferent că ai în faţa ta provocări enorme sau oportunităţi extraordinare, o sursă de putere în perioade economice dificile sau abundente. Hai să învăţăm să accesăm bogăţia pasiunii.

CAPITOLUL 7.2

Bogăţia pasiunii

„Omul este măreţ doar atunci când acţionează din pasiune”. – BENJAMIN DISRAELI

Am parcurs cale lungă împreună, nu-i aşa? A fost o aventură incredibilă şi sunt onorat şi recunoscător că ai ales să faci această călătorie cu mine.

Până acum, am navigat printre miturile despre bani care îţi blochează drumul spre libertate financiară; am escaladat muntele economisirii şi investirii de succes în drumul nostru spre realizarea visurilor tale financiare; şi am învăţat noi modalităţi de a naviga în siguranţă spre un viitor sigur în care poţi munci doar pentru că vrei tu să munceşti, nu pentru că este nevoie.

Ai întâlnit câteva genii financiare remarcabile şi fiinţe umane incredibile, cum ar fi Ray Dalio, Paul Tudor Jones, Mary Callahan Erdoes, Carl Icahn, David Swensen, Jack Bogle, Charles Schwab şi alţi zeci care să te ajute pe drumul tău. Sper că vei reveni la cei 7 Paşi Simpli pe care i-ai învăţat în această carte în repetate rânduri pe parcursul vieţii tale, pentru a te menţine pe drumul cel bun. De asemenea, la finalul acestei secţiuni ofer o listă de acţiune care să te ajute să-ţi urmăreşti şi să-ţi susţii progresul. Pe lângă asta, vei găsi un sistem simplu de mementouri încorporat în aplicaţia noastră, care să te

menţină pe drumul cel bun. Foloseşte-le pe acestea ca pe o modalitate de a te asigura că vei rămâne angajat faţă de principiile simple care îţi vor asigura libertatea. O modalitate utilă prin care să-ţi reaminteşti că nu eşti o creatură a împrejurărilor, ci creatorul propriei vieţi, ar putea fi să mai pui mâna pe această carte şi pe viitor şi să o treci în revistă. Aminteşte-ţi, nu cunoaşterea înseamnă putere, ci acţiunea! Realizarea bate cunoaşterea pe toată linia!

Pentru mine, această călătorie a fost punctul culminant al unor decenii de învăţare şi predare, şi această carte este realmente o muncă depusă din dragoste. Este darul meu din inimă pentru tine. Speranţa mea este că te vei descurca atât de bine, încât să poţi de asemenea transmite acest dar şi altora. Pentru că cel mai mare dar al vieţii este să o trăieşti pentru ceva ce dăinuie dincolo de noi: o moştenire care continuă să se dezvolte şi după ce trece vremea noastră.

Şi, pe măsură ce ne apropiem de sfârşitul acestei călătorii împreună, vreau să mă asigur că nu te părăsesc fără să-ţi amintesc despre ce au fost, de fapt, toate acestea.

„Fericirea nu este ceva făcut de-a gata. Ea vine din propriile tale acţiuni”. – AI XIV-lea DALAI LAMA

A fost marele meu privilegiu să lucrez cu oameni din toate clasele sociale: lideri din politică, finanţe, divertisment şi sport, dar şi din lumea religioasă şi spirituală. Am lucrat în Orientul Mijlociu, unde am adunat la un loc tineri israelieni şi palestinieni într-un program de leadership în Cisiordania. La început, au arătat o ură nimicitoare unii faţă de ceilalţi – dar, în decurs de o săptămână, au devenit prieteni buni (şi timp de nouă ani au continuat să lucreze la diferite proiecte de pace, sprijinindu-se reciproc).

Drept rezultat, Dalai Lama a venit să ne viziteze în casa noastră din Sun Valley şi mai târziu, în 2006, m-a invitat la o conferinţă de pace inter-confesională în San Francisco. S-a derulat timp de o săptămână, în aprilie, când trei mari confesiuni religioase ţineau una dintre sărbătorile lor importante: Paştele la creştini, Pesah la evrei şi, în cazul musulmanilor, Mawlid an-Nabi, aniversarea lui Mahomed. Perioada aleasă a fost semnificativă, deoarece conferinţa urmărea să promoveze compasiunea şi o mai bună înţelegere între toate marile religii.

Dalai Lama, înfăşurat în robe de un roşu aprins şi de culoarea şofranului, m-a întâmpinat în sala de bal a hotelului Mark Hopkins, cu o îmbrăţişare călduroasă şi cu un râs din toată inima. El radia căldură şi bucurie – ca o întruchipare în carne şi oase a „artei fericirii” pe care o predică. Erau în jur de 1.000 de persoane care luau parte la conferinţă, dar am avut onoarea să particip la o întâlnire restrânsă găzduită de el cu vreo 25 dintre cei mai importanţi teologi şi lideri spirituali ai lumii: hinduşi, budişti, episcopali, amerindieni, catolici, evrei, sunniţi, şiiţi – şi lista poate continua.

A fost o experienţă fascinantă pentru că a început cum încep majoritatea acestor conferinţe, unde toată lumea este minunată şi bună şi amabilă. Dar după aceea am început să dezbatem problemele concrete ale vieţii omeneşti şi conflictele seculare – ideologia şi dogma au început să clocotească dedesubt. Conversaţia a devenit puţin înflăcărată, căci toată lumea vorbea în acelaşi timp şi nimeni nu asculta, de fapt.

În cele din urmă, Dalai Lama a ridicat mâna ca un băieţel în timpul orei de clasă. Nu era câtuşi de puţin supărat, dar îşi tot flutura mâna, cu un zâmbet senin şi amuzat pe chip. Treptat, oamenii l-au observat şi puteai să-

ţi dai seama că erau uşor stânjeniţi că s-au certat şi şi-au ignorat gazda. Când au tăcut în cele din urmă, el a lăsat mâna jos.

„Doamnelor şi domnilor, există un lucru cu care putem fi cu toţii de acord în această cameră”, a spus Dalai Lama. „Marile religii ale lumii sunt reprezentate aici şi mulţi dintre noi suntem consideraţi liderii acelor credinţe. Suntem cu toţii foarte mândri de tradiţiile noastre individuale. Dar cred că nu vrem să pierdem din vedere care este scopul religiilor noastre şi ce vor în realitate oamenii pe care îi reprezentăm”. A făcut o pauză pentru efect şi a spus: „Nu vor cu toţii decât să fie fericiţi!” Care este numitorul comun, a întrebat el, pentru un păstor de capre din Afghanistan şi un trader financiar din New York City; pentru un şef de trib din Africa şi o mamă cu zece copii din Argentina; pentru un designer de modă din Paris şi un ţesător din Perú? „*Vor cu toţii să fie fericiţi*”.

„Asta este esenţa a tot ce există”, a spus Sanctitatea Sa. „Dacă ceea ce facem noi creează mai multă nefericire, atunci chiar că am dat greş”.

Dar ce creează fericire?

Eu am crezut mereu că succesul fără împlinire este eşecul suprem.

Este important să-ţi aminteşti ce urmăreşti, de fapt, cu adevărat: sentimentul acela de bucurie, libertate, siguranţă sau dragoste – indiferent cum i-ai spune tu. Găsim, fiecare dintre noi, un drum care, credem noi, ne va conduce spre fericire, împlinire sau însemnătate. Şi există atât de multe drumuri. Unii caută fericirea prin religie, natură sau relaţii. Alţii cred că un corp grozav, banii, titlurile academice importante, copiii sau realizările din afaceri îi vor face fericiţi. Dar adevărata bogăţie, aşa cum o ştim noi doi în adâncul inimii noastre, nu poate fi măsurată doar după mărimea contului tău bancar sau după

numărul de posesiuni pe care le-ai obţinut sau dezvoltat.

Deci, care este secretul final, cheia pentru o viaţă bogată? Bucură-te de ea şi împărtăşeşte-o cu alţii! Dar, mai întâi de toate, trebuie să acţionezi. O vorbă spune că, dacă ceea ce înveţi te poartă spre cunoaştere, devii un neghiob; dar dacă ceea ce înveţi te conduce spre acţiune, poţi să devii bogat. Nu uita, recompensele se nasc din acţiune, nu din discuţii.

Aşa că, înainte să laşi din mână această carte, uită-te peste lista finală de verificare şi asigură-te că ai bifat acei 7 Paşi Simpli şi că eşti pe cale să-ţi clădeşti viaţa pe care ţi-o doreşti şi pe care o meriţi.

Apoi trage aer în piept şi aminteşte-ţi ce contează cu adevărat.

„Bogăţia este capacitatea de a simţi din plin viaţa”. – HENRY DAVID THOREAU

Ştim cu toţii că există multe feluri de bogăţie: bogăţia emoţională; bogăţie în relaţii, bogăţie intelectuală; bogăţie fizică, sub formă de energie, forţă şi vitalitate; şi, bineînţeles, bogăţia spirituală: sentimentul că viaţa noastră are o semnificaţie mai profundă, o vocaţie mai înaltă, dincolo de noi înşine. Una dintre cele mai mari greşeli pe care le facem ca fiinţe umane este că ne concentrăm pe stăpânirea unei forme de bogăţie în detrimentul tuturor celorlalte.

În realitate, această carte nu este doar despre bani. Ce urmăreşte ea cu adevărat este crearea unei calităţi extraordinare a vieţii – viaţa în condiţiile dictate de tine. Până acum, ne-am îndreptat atenţia asupra felului în care să stăpânim jocul banilor şi independenţa financiară, pentru că banii pot avea un efect semnificativ asupra tuturor aspectelor, de la psihologia noastră, la sănătatea noastră, la relaţiile noastre intime. Dar este important să-ţi aminteşti că este imposibil să trăieşti o viaţă extraordinară

dacă nu stăpâneşti de asemenea jocul relaţiilor, jocul împlinirii şi jocul sănătăţii.

Obiectivul nu este să ajungi cel mai bogat om din cimitir.

Nu voi uita niciodată că mi-am dus copiii să vadă Cirque du Soleil când trupa a venit în oraşul nostru, Del Mar, California, cu aproape trei decenii în urmă. Am fost suficient de norocoşi pentru a obţine bilete VIP cu locuri la nivelul solului, chiar lângă scenă. Aproape că puteai să întinzi mâna şi să atingi artiştii.

Chiar înainte să înceapă spectacolul, am observat trei locuri bune care erau încă neocupate lângă noi şi m-am gândit: „Uau, cineva are să rateze un spectacol uimitor”. Dar după un minut sau două, un bărbat uriaş care mergea cu ajutorul unui baston şi a doi asistenţi, a coborât scările. Trebuie să fi cântărit cel puţin 180 de kg. Când s-a aşezat, a ocupat cele trei locuri goale şi gâfâia, transpirat din cauza plimbării scurte până în rândul din faţă. Mi-a părut atât de rău de bărbatul acesta – şi de fiica mea, zdrobită de corpul lui, care se revărsa din acel al treilea loc până peste ea! Am auzit o persoană din spatele meu şoptind că era cel mai bogat om din Canada. Se pare că era *unul* dintre cei mai bogaţi oameni din Canada – din punct de vedere financiar. Nici mai mult, nici mai puţin decât un miliardar! Şi totuşi, în acel momentent nu am putut să nu mă gândesc la durerea cu care trebuie să fi trăit – totul pentru că investise atât de mult din atenţia sa în bani în timp ce-şi neglijase sănătatea şi bogăţia fizică a corpului. El se omora cu mâna lui, la propriu! Şi nereuşind să stăpânească mai mult de o latură a vieţii sale, nu se putea bucura de ceea ce avea – nici măcar de o seară simplă, magică, la spectacol.

„Se poate spune că trăim doar în clipele în care inimile noastre sunt conştiente de comorile pe care le

avem”. – THORNTON WILDER

Ce rost au marile realizări dacă viaţa ta nu are niciun fel de echilibru? Şi ce rost are să câştigi jocul dacă nu-ţi faci niciodată timp să sărbătoreşti şi să apreciezi viaţa pe care o ai? Nu există nimic mai rău decât un om bogat care suferă de furie sau nefericire cronică. Deşi nu există nicio scuză pentru acest fenomen, eu îl văd foarte des. Este urmarea unei vieţi extrem de dezechilibrate – una în care aşteptările sunt prea mari şi nu apreciem suficient ceea ce avem deja. Fără recunoştinţă şi apreciere pentru ceea ce avem deja, nu vom cunoaşte niciodată adevărata împlinire. Aşa cum a zis Sir John Templeton: „Dacă ai un miliard de dolari şi eşti nerecunoscător, eşti un om sărac. Dacă ai foarte puţin, dar eşti recunoscător pentru ce ai, eşti realmente bogat”.

Cum cultivi recunoştinţa? Începe prin a cerceta forţa care îţi controlează mintea şi emoţiile.

Deciziile noastre sunt cele care ne controlează în cele din urmă calitatea vieţii. În toţi acei ani în care am lucrat cu oamenii, am descoperit că există trei decizii-cheie pe care le luăm în fiecare moment al vieţii noastre. Dacă luăm aceste decizii în mod inconştient, sfârşim prin a duce vieţi similare cu cei mai mulţi oameni, care tind să aibă o condiţie fizică proastă, să fie extenuaţi din punct de vedere emoţional şi adeseori plictisiţi de relaţiile lor intime, sau simţindu-se prea comod în ele – fără să mai menţionăm că sunt stresaţi financiar.

Dar dacă iei deciziile acestea în mod conştient, îţi poţi schimba viaţa într-o clipă, la propriu! Care sunt cele trei decizii care determină calitatea vieţii tale? Care dintre ele determină dacă te simţi bogat sau sărac în orice moment dat? Prima este:

Decizia I: Pe ce ai de gând să te concentrezi?

În fiecare moment al vieţii noastre, există milioane de

lucruri pe care ne putem concentra. Ne putem concentra pe lucrurile care se întâmplă chiar aici, chiar acum, sau pe ceea ce vrem să creăm în viitor sau ne putem îndrepta atenţia înapoi asupra trecutului. Ne putem îndrepta atenţia asupra rezolvării unei probleme mari sau pe aprecierea frumuseţii clipei prezente sau pe faptul că ne plângem singuri de milă pentru vreo experienţă dezamăgitoare. Dacă nu ne direcţionăm atenţia în mod conştient, mediul în care ne găsim tinde să facă presiuni constante pentru a ne atrage atenţia.

Se cheltuiesc sute de miliarde de dolari pe publicitate, în încercarea de a obţine acest bun preţios de care dispui, atenţia ta. Ştirile încearcă să-ţi capteze atenţia spunându-ţi cea mai înfricoşătoare poveste: „Copilul tău ar putea *muri* de la sucul de fructe băut! Reportajul la ora unsprezece!” sau vreo altă afirmaţie ridicolă. De ce? Pentru că, aşa cum se spune în mass-media: „Ştirile în care curge sângele sunt prioritare”. Şi, de parcă asta nu ar fi fost suficient, trăim într-o lume a social media în care rumoarea din buzunarul tău te strigă constant. Dar iată esenţialul: energia curge pe urmele atenţiei. Lucrul asupra căruia te focalizezi şi tiparul tău de focalizare îţi modelează întreaga viaţă.

Hai să aruncăm o privire la două dintre aceste tipare care controlează şi care îţi pot modifica imediat nivelul de bucurie, fericire, frustrare, furie, stres sau împlinire.

Prima întrebare este: Pe ce tinzi să te focalizezi mai mult – pe ce ai sau pe ce lipseşte din viaţa ta? Sunt sigur că te gândeşti la ambele feţe ale monedei, dar dacă ar trebui să-ţi cercetezi gândurile obişnuite, pe ce tinzi să te concentrezi în cea mai mare parte a timpului?

Chiar şi aceia dintre noi care ne aflăm în cele mai dificile situaţii avem suficiente lucruri pe care să le putem aprecia în vieţile noastre. Dacă întâmpini probleme

financiare, ar merita oare să-ţi aminteşti că dacă realizezi un venit de doar 34.000 de dolari pe an, în realitate eşti în rândul primilor 1% salariaţi din lume? Da, venitul mediu anual pe planetă este de doar 1480 de dolari pe lună. De fapt, aproape jumătate din lume, sau peste 3 miliarde de oameni, trăieşte cu mai puţin de 2, 50 dolari pe zi, ceea ce înseamnă ceva mai mult decât 900 de dolari pe an. O băutură medie la Starbucks costă 3, 25 dolari. Dacă îţi permiţi asta, tu cheltuieşti pentru cumpărarea unei singure ceşti de cafea mai mult decât are jumătate de planetă pentru a-şi duce traiul zilnic.

Asta îţi oferă o altă perspectivă asupra lucrurilor, nu-i aşa? Aşa că, dacă vrei să pui stăpânire pe Wall Street pentru că nu-i poţi suferi pe aşa-zişii cei mai bogaţi 1%, ai putea să te opreşti şi să te gândeşti că 99% din restul populaţiei lumii ar putea dori să pună stăpânire pe viaţa *ta* „groaznică”!

Dar, lăsând gluma la o parte, decât să ne concentrăm pe ce nu avem şi să-i invidiem pe cei care se descurcă mai

bine din punct de vedere financiar, poate ar trebui să recunoaştem că există foarte multe lucruri pentru care să fim recunoscători în vieţile noastre care nu au nimic de-a face cu banii. Putem fi recunoscători pentru sănătatea noastră, pentru prietenii noştri, pentru oportunităţile noastre, pentru mintea noastră şi pentru că putem să mergem cu maşina pe drumuri pe care nu a trebuit să le construim cu mâna noastră, să citim cărţi pentru scrierea cărora nu a trebuit să sacrificăm ani de zile şi să ne folosim de Internetul pe care nu a trebuit să-l creăm noi.

Pe ce tinzi să te focalizezi? Pe ceea ce ai sau pe ceea ce-ţi lipseşte? Un tipar de apreciere a ceea ce ai va crea un nivel nou de bunăstare emoţională şi de bogăţie. Şi eu bănuiesc că, dacă citeşti această carte, s-ar putea ca tu să fii unul dintre oamenii care observă deja ceea ce are. Dar adevărata întrebare este dacă îţi faci timp *să te simţi* profund recunoscător în mintea, corpul, inima şi sufletul tău? Acolo vei descoperi bucuria şi darurile. Nu în aprecierile intelectuale sau în câştigul unui dolar sau a 10 milioane de dolari în plus.

Acum hai să analizăm un al doilea tipar de focalizare care are un impact asupra calităţii vieţii tale: Ai tendinţa să te focalizezi mai mult pe ceea ce *poţi controla* sau pe ceea ce *nu poţi controla*? Ştiu că răspunsul va fi contextual, din moment ce se poate schimba de la o clipă la alta, dar eu te întreb per ansamblu: Ce tinzi să faci mai des? Fii cinstit.

Dacă te focalizezi pe lucrurile pe care *nu le poţi* controla, nu există nicio îndoială că vei avea parte de mai mult stres în viaţa ta. Poţi influenţa multe, multe aspecte ale vieţii tale, dar nu poţi controla pieţele, sănătatea celor pe care îi iubeşti sau atitudinea copiilor tăi – aşa cum o ştie prea bine oricine a locuit cu un copil de doi ani sau cu unul de 16!

Da, putem influenţa o mulţime de lucruri, dar nu le putem controla. Cu cât simţim mai mult că nu deţinem controlul, cu atât devenim mai frustraţi. De fapt, stima de sine poate fi măsurată prin cât de mult simţim că deţinem controlul asupra evenimentelor din viaţa noastră versus sentimentul că evenimentele vieţii ne controlează pe noi.

Acum, imediat ce începi să te focalizezi pe ceva, creierul tău trebuie să ia o a doua decizie, şi anume:

Decizia 2: ce înseamnă asta?

Ce înseamnă asta? În cele din urmă, ce credem despre viaţa noastră nu are nimic de-a face cu evenimentele din viaţa noastră, cu condiţia noastră financiară sau cu ce ni s-a întâmplat sau nu ni s-a întâmplat. Calitatea vieţii noastre este controlată de semnificaţia pe care o atribuim acestor lucruri. Cea mai mare parte a timpului nu suntem conştienţi de impactul acestor decizii rapide privind semnificaţia, care sunt adeseori luate în mintea noastră inconştientă.

Când se întâmplă ceva care îţi perturbă viaţa – un accident de maşină, o problemă de sănătate, un loc de muncă pierdut – ai tendinţa să te gândeşti că este sfârşitul sau începutul? Dacă cineva te înfruntă, atunci acel cineva te „insultă”, îţi „spune ce să faci” sau arată că „ţine” efectiv la tine? Această problemă „devastatoare” înseamnă că Dumnezeu te pedepseşte sau te pune la încercare sau este posibil să fie un dar de la Dumnezeu? Viaţa ta capătă semnificaţia pe care i-o atribui tu, indiferent care este aceasta. Deoarece cu fiecare semnificaţie vine un sentiment sau o emoţie unică şi calitatea vieţii noastre este locul unde trăim emoţional.

Semnificaţiile nu afectează doar felul în care ne simţim; ele afectează toate relaţiile şi interacţiunile noastre. Unii oameni consideră că primii zece ani ai unei relaţii sunt doar începutul; că abia acum ajung să se

cunoască reciproc şi este realmente incitant. Este o oportunitate de a explora lucrurile în profunzime. Alţii pot să petreacă zece zile într-o relaţie şi prima dată când au o ceartă, cred că acesta este sfârşitul.

Acum, spune-mi, dacă tu ai crede că acesta este începutul unei relaţii, te vei comporta tot aşa cum a-i face-o dacă ai considera că s-ar apropia de final? Acea modificare uşoară de percepţie, de semnificaţie îţi poate schimba viaţa întreagă într-o clipă. La începutul unei relaţii, dacă eşti complet îndrăgostit şi atras de celălalt, ce ai face pentru el sau ea? Răspunsul este: *orice*! Dacă îţi cere să duci gunoiul, s-ar putea să sari în picioare spunând: „Orice te face fericită, dragă!” Dar după şapte zile, şapte ani sau şaptezeci de ani, oamenii spun lucruri de tipul: „Cine naiba crezi că sunt eu, menajera ta?!” Şi se întreabă ce s-a întâmplat cu pasiunea din viaţa lor. Le-am împărtăşit adeseori cuplurilor care aveau necazuri în relaţiile lor că, dacă fac ce au făcut la începutul relaţiei lor, nu va *exista* un final! Pentru că la începutul unei relaţii erai o persoană care dăruia, nu un contabil. Nu cântăreai constant ce înseamnă că cineva dăruieşte mai mult. Toată atenţia ta era focalizată pe mulţumirea celuilalt şi fericirea lui sau a ei te făcea să simţi că viaţa ta era plină de bucurie.

Să analizăm felul în care aceste prime două decizii, focalizarea şi semnificaţia, se combină adesea pentru a crea una dintre cele mai mari nenorociri ale societăţii moderne: depresia. Sunt sigur că trebuie să te întrebi cum este posibil ca atât de mulţi oameni „bogaţi” şi celebri – având toate resursele pe care ţi le-ai putea dori vreodată – să fie deprimaţi. Cum se poate ca atât de mulţi dintre cei care au fost adulaţi de milioane de oameni şi au zeci de milioane de dolari sau mai mult să ajungă să-şi ia viaţa? Am văzut asta în repetate rânduri la persoane extraordinar

de inteligente, de la oameni de afaceri la artişti şi comedianţi. Cum este posibil, mai ales cu toate tratamentele şi medicamentele moderne disponibile astăzi?

La seminarele mele, întreb întotdeauna: „Câţi dintre voi cunosc pe cineva care ia antidepresive şi este în continuare deprimat?” Pretutindeni prin lume, în încăperi cu între 5.000 şi 10.000 de oameni, văd cum în jur de 85%-90% din încăpere ridică mâna. Cum este posibil aşa ceva? La urma urmei, le dai un medicament care ar trebui să-i însănătoşească.

Păi, antidepresivele acestea au etichete care te avertizează despre gândurile suicidale ca posibil efect secundar. Dar poate că adevărata problemă este că, indiferent cât de multe medicamente iei, dacă te focalizezi constant pe ceea ce nu poţi controla în viaţa ta şi pe ceea ce-ţi lipseşte, nu e deloc greu să te trezeşti cuprins de disperare. Dacă adaugi la asta o semnificaţie de tipul „viaţa nu merită trăită”, ai un cocktail emoţional pe care niciun antidepresiv nu va putea să-l învingă constant.

Dar îţi pot spune fără urmă de îndoială că dacă aceeaşi persoană poate să găsească o semnificaţie nouă – un motiv pentru care să trăiască sau o credinţă că toate acestea erau menite să se întâmple – atunci ea va fi mai puternică decât orice i s-a întâmplat. Dacă îşi poate focaliza constant atenţia pe cine are nevoie de ea, o doreşte, o iubeşte, pe ce vrea să dăruiască în continuare acestei lumi, atunci oricine poate fi transformat. De unde ştiu? Pentru că, în 38 de ani în care am lucrat cu oamenii, dintre miile cu care am avut de-a face, nu am pierdut niciodată unul în favoarea sinuciderii. Şi bat în lemn – nu există nicio garanţie – să sperăm că nu voi pierde niciodată. Dar atunci când îi poţi convinge pe oameni să-şi modifice focalizarea şi semnificaţiile obişnuite, nu mai

există nicio restricţie pentru ce poate deveni o viaţă omenească.[21]

O schimbare a focalizării şi o schimbare a semnificaţiei îţi pot schimba literalmente biochimia în doar câteva minute. Faptul că înveţi să stăpâneşti asta devine un factor emoţional care revoluţionează jocul. Cum altfel poţi să explici puterea şi frumuseţea unor oameni ca marele terapeut şi gânditor Victor Frankl şi a multor altora care au supravieţuit ororilor Auschwitzului? Ei au găsit o semnificaţie până şi în suferinţa lor extremă. Era o semnificaţie mai înaltă, un înţeles mai profund care i-a ajutat să meargă mai departe – nu doar pentru a supravieţui, ci şi pentru a salva vieţile multor altora în viitor spunând: „Asta nu se va mai întâmpla vreodată”. Putem găsi cu toţii o semnificaţie, chiar şi în durerea noastră. Şi atunci când găsim, este posibil să simţim în continuare durere, dar suferinţa dispare.

Aşa că preia controlul şi aminteşte-ţi întotdeauna: semnificaţie egal emoţie şi emoţia egal viaţă. Alege conştient şi înţelept. Găseşte înţelesul care-ţi dă putere în orice şi bogăţia, în cel mai adânc sens al său, va fi a ta astăzi.

Decizia 3: Ce să fac?

După ce creăm semnificaţie în mintea noastră, se creează o emoţie, şi acea emoţie ne poartă spre o stare în care luăm cea de-a treia decizie a noastră: Ce să fac? Acţiunile pe care le realizăm sunt puternic modelate de stările emoţionale în care ne aflăm. Dacă suntem furioşi, ne vom comporta destul de diferit faţă de cum am face-o

---

21 Dacă vrei, poţi să intri online pe www.tonyrobbins.com şi poţi vedea câteva din aceste intervenţii. Ba chiar am urmărit oameni între trei şi cinci ani mai târziu pentru a arăta că schimbările au rezistat. Îţi va oferi o impresie despre felul în care poţi stăpâni înţelesul în propria ta viaţă. (Af.a.)

dacă ne-am simţi jucăuşi sau indignaţi.

Dacă vrei să-ţi modelezi acţiunile, cea mai rapidă modalitate este aceea de a schimba lucrurile pe care te focalizezi şi semnificaţiile în ceva care îţi oferă mai multă putere. Dar chiar şi două persoane care sunt cuprinse de furie se vor comporta diferit. Unii se retrag când sunt furioşi; alţii îi dau înainte. Alţii îşi exprimă furia în tăcere, zgomotos sau violent. Alţii şi-o reprimă doar pentru a căuta o ocazie pasiv-agresivă pentru a recâştiga o poziţie avantajoasă sau chiar pentru a se răzbuna. Alte persoane îşi înfruntă furia mergând la sală şi făcând sport.

De unde vin aceste tipare? Avem tendinţa să ne modelăm comportamentul după oamenii din viaţa noastră pe care îi respectăm, care ne bucură şi pe care îi iubim. Dar persoanele care ne-au înşelat aşteptările sau care ne-au înfuriat? Respingem adeseori abordările lor, dar ne trezim de mult prea multe ori alunecând înapoi în tiparele la care am asistat în repetate rânduri şi care nu ne-au plăcut deloc în tinereţe.

Este foarte util să devii conştient care îţi sunt tiparele atunci când eşti dezamăgit sau furios sau trist sau când te simţi singur – pentru că nu-ţi poţi schimba tiparul dacă nu eşti conştient de el. În plus, acum că eşti conştient de puterea acestor trei decizii, ai putea începe să cauţi modele de urmat care au parte de ceea ce vrei tu de la viaţă. Te asigur că, cei care au relaţii pasionale au o focalizare total diferită şi găsesc semnificaţii total diferite pentru problemele din relaţii, comparativ cu persoanele care se contrează şi se ceartă mereu. Sau cei care se judecă reciproc întruna. Nu e mare filosofie. Dacă devii conştient de diferenţele din felul în care oamenii iau aceste trei decizii, vei avea un drum care te poate ajuta să creezi o schimbare pozitivă permanentă în orice domeniu al vieţii tale.

„La vârsta de 18 ani, m-am hotărât să nu mai am vreodată vreo zi proastă în viaţa mea. M-am cufundat într-o mare nesfârşită de recunoştinţă din care nu am mai ieşit”. – DR. PATcH ADAMS

Cum poţi utiliza aceste trei decizii ca să îmbunătăţeşti calitatea vieţii tale? Se pare că lucrurile pe care ne focalizăm, stările emoţionale în care avem tendinţa să trăim şi ceea ce facem pot fi toate condiţionate, sau „introduse”, în vieţile noastre cu o rutină simplă. La urma urmei, nu vrei să te limitezi la a spera că emoţiile pozitive apar pur şi simplu; vrei să te condiţionezi să trăieşti în ele. Ca un atlet care îşi lucrează un anumit muşchi, tu trebuie să te antrenezi pe tine însuţi dacă vrei să ai o calitate extraordinară a împlinirii, a bucuriei, a fericirii şi a realizării în viaţa ta personală, profesională şi intimă. Trebuie să te antrenezi să te concentrezi pe semnificaţiile care te împuternicesc cel mai mult, să le găseşti şi să le simţi.

Această practică îşi are rădăcina într-un concept din psihologie numit priming, în care cuvintele, ideile şi experienţele senzoriale ne colorează percepţiile asupra lumii şi ne afectează emoţiile, motivaţiile şi acţiunile.

Dacă ai descoperi că multe dintre gândurile pe care le consideri a fi gândurile *tale* sunt pur şi simplu condiţionate de declanşatori din mediu sau, în alte cazuri, manipulate conştient de alţii care înţeleg puterea primingului? Dă-mi voie să-ţi dau un exemplu.

Doi psihologi au realizat un studiu[22] în care un necunoscut le oferea subiecţilor fie o cană cu cafea fierbinte, fie o ceaşcă de cafea cu gheaţă. Subiecţilor li se cerea să citească despre un personaj fictiv şi li se cerea să

22 Studiul a fost finanţat de National Institutes of Health (Insitutele Naţionale pentru Sănătate) şi i-a avut ca autori pe John A. Bargh (Yale) şi Lawrence Williams (Universitatea din Colorado). (N.a.)

descrie adevărata natură a personajului. Rezultatele au fost şocante! Cei cărora le-a fost înmânată cafeaua caldă au descris personajul prin „cald” şi „generos”, pe când cei care au ţinut cafeaua cu gheaţă l-au descris drept „rece” şi „egoist”.

Într-un alt studiu al Universităţii din Washington, mai multe femei de origine asiatică au primit un test de matematică. Înaintea testului, ele au completat un chestionar scurt. Dacă li se cerea să-şi specifice etnia, femeile obţineau un scor cu 20% mai mare la testul de matematică. Dar în cazul celor cărora li s-a cerut să completeze sexul în locul apartenenţei etnice, simplul act de a scrie că sunt femei a produs rezultate semnificativ mai scăzute. Aceasta este forţa primingului sub forma condiţionării culturale. Ne afectează tiparele inconştiente – diminuând sau eliberând adevăratul nostru potenţial.

Putem profita de acest fenomen elaborând o practică zilnică simplă de zece minute care să ne pregătească minţile şi inimile pentru recunoştinţă – emoţia care elimină mânia şi teama. Aminteşte-ţi, dacă eşti recunoscător, nu poţi să fii şi furios în acelaşi timp. Nu poţi să fii temător şi recunoscător simultan. E imposibil!

Eu încep fiecare zi cu minimum zece minute. Mă opresc, închid ochii şi timp de aproximativ trei minute, reflectez la lucrurile pentru care sunt recunoscător: vântul pe chipul meu, dragostea din viaţa mea, oportunităţile şi binecuvântările de care am parte. Nu mă concentrez pe lucruri mari; ţin nu numai să observ, ci şi să simt adânc aprecierea pentru lucrurile mărunte care fac viaţa bogată. În timpul următoarelor trei minute, cer sănătate şi binecuvântări pentru toţi cei pe care îi iubesc, îi cunosc şi am privilegiul să-i ating: familia, prietenii, clienţii şi străinul pe care s-ar putea să-l întâlnesc astăzi. Transmiţând iubire, binecuvântări, recunoştinţă şi dorinţe

de abundenţă pentru toţi oamenii. Oricât de siropos pare, este adevăratul cerc al vieţii.

Îmi petrec timpul rămas cu ceea ce numesc „Cele Trei puncte pentru Prosperitate" ale mele: trei lucruri pe care vreau să le realizez. Mi le imaginez ca şi când ar fi deja realizate şi simt un sentiment de sărbătorire şi de recunoştinţă pentru ele. Primingul este un dar important pentru tine însuţi – dacă ai face asta timp de zece zile, ai deprinde obiceiul. (Iată un link de la care să porneşti: www. tonyrobbins.com.)

Această practică simplă este importantă pentru că mulţi oameni spun că sunt recunoscători, dar nu-şi fac timp să *fie* recunoscători. În viaţă este uşor să scapi din vedere frumuseţea şi harul acelor lucruri pe care le avem deja! Dacă nu facem ceva conştient în fiecare zi pentru a sădi seminţele potrivite în mintea noastră, atunci „buruienile vieţii" – frustrarea, furia, stresul, singurătatea – au tendinţa să se strecoare înăuntru. Nu trebuie să sădeşti tu buruienile; cresc singure. Profesorul meu Jim Rohn m-a învăţat un principiu simplu: în fiecare zi stai de gardă la uşa minţii tale şi tu singur hotărăşti ce gânduri şi credinţe vei lăsa în viaţa ta. Căci acestea vor hotărî dacă te simţi bogat sau sărac, blestemat sau binecuvântat.

În cele din urmă, dacă vrem să fim realmente fericiţi, trebuie să ieşim în afara noastră înşine.

Mintea umană este un lucru uimitor. Este un mecanism de supravieţuire, aşa că are tendinţa să caute ce nu este în regulă, ce să evite, la ce să fie atentă. S-ar putea ca tu să fi evoluat, dar creierul tău este în continuare o structură cu o vârstă de 2 milioane de ani şi dacă vrei să fii împlinit şi fericit, lucrul acesta nu este prima sa prioritate. Trebuie să preiei controlul asupra ei. Şi cea mai rapidă modalitate de a face asta – în afară de priming – este să păşeşti în cele mai înalte dintre cele 6 Nevoi Umane, cele

două nevoi spirituale care împlinesc fiinţele umane: Dezvoltarea şi Contribuţia.

Motivul fundamental pentru care cred că avem cu toţii o dorinţă de a ne dezvolta este că, atunci când o facem, avem ceva de dăruit. Acela este locul în care viaţa are cel mai adânc înţeles al său. S-ar putea ca „obţinerea" să te facă să te simţi bine pentru o clipă, dar nimic nu surclasează nirvāṇa de a avea ceva de dăruit care să ştii că atinge profund pe cineva sau ceva dincolo de tine însuţi.

„Oricine poate fi măreţ pentru că oricine poate sluji". – DR. MARTIN LUTHER KING JR.

Dacă chiar este adevărat că dăruirea este ceea ce ne face să ne simţim complet însufleţiţi, atunci poate că testul definitiv pentru această teorie este cum arată viaţa pentru cei dispuşi să şi le sacrifice pe ale lor pentru un lucru în care cred. Unul dintre cei mai mari eroi ai mei din ultimul secol a fost liderul mişcării pentru drepturi civile Martin Luther King Jr. Recent, fiul său cel mai mare şi cel care îi poartă numele, Martin Luther King III, a fost în Fiji pentru evenimentul meu *Date with Destiny* (*Întâlnire cu destinul*). Am avut ocazia să-i împărtăşesc cât de mult m-a inspirat tatăl său pentru că şi-a trăit viaţa din pură pasiune – a ştiut pentru ce este făcut. Chiar şi copil fiind, îmi amintesc auzind: „Un om care nu are pentru ce muri nu are pentru ce trăi".

Adevărata bogăţie este eliberată în viaţa ta în clipa în care găseşti ceva de care îţi pasă atât de profund, încât ai da orice pentru el – până şi viaţa, dacă este necesar. Acesta este momentul în care vei fi scăpat cu adevărat de tirania propriei minţi, propriilor temeri, propriului sentiment de mărginire. O ditamai pretenţia, ştiu. Dar ştiu de asemenea că cei mai mulţi dintre noi ne-am da viaţa pentru copiii noştri, pentru părinţii sau pentru soţii noştri. Cei care şi-au găsit o misiune care îi stăpâneşte au

descoperit o abundenţă de energie şi de semnificaţie care nu are egal.

Bogăţia pasiunii

Probabil că ai auzit de adolescenta pakistaneză Malala Yousafzai. Ea a fost împuşcată în cap de teroriştii talibani pentru că a avut îndrăzneala să insiste că fetele au dreptul să meargă la şcoală. Un glonţ i-a străpuns orbita oculară şi a ricoşat prin craniul ei, aproape omorând-o. În mod miraculos, nu i-a nimerit creierul. Malala a supravieţuit rănilor sale oribile şi a devenit o activistă internaţională pentru împuternicirea fetelor şi femeilor. Omul care a împuşcat-o rămâne în libertate şi talibanii ameninţă în continuare că o vor ucide. Dar ea îi sfidează pe faţă. Într-un discurs în faţa Naţiunilor Unite, ţinut în ziua în care împlinea 16 ani, Malala a spus că nu se teme. „Ei au crezut că glonţul ne va reduce la tăcere, dar au dat greş. Şi din tăcerea aceasta s-au ivit mii de voci. Teroriştii s-au gândit că îmi vor schimba ţinta şi vor pune capăt ambiţiilor mele, dar nimic nu s-a schimbat în viaţa mea în afară de asta: slăbiciunea, teama şi disperarea au murit. S-au născut puterea, ardoarea şi curajul.

Într-un interviu cu Malala, Christiane Amanpour de la CNN a întrebat-o pe tânără dacă se teme pentru viaţa ei. Malala i-a răspuns: „Lucrurile stau aşa, ei mă pot ucide. Ei o pot ucide doar pe Malala. Dar asta nu înseamnă că îmi pot ucide cauza în acelaşi fel: cauza mea în privinţa educaţiei, cauza mea în privinţa păcii şi drepturilor omului. Cauza mea privind egalitatea va continua să supravieţuiască… Ei pot să împuşte doar un corp, dar nu-mi pot împuşca visurile”.

Această tânără de 16 ani a ajuns să controleze toate aceste trei decizii. Ea s-a concentrat pe ce contează. A găsit o misiune dincolo de sine, care dă sens vieţii sale. Şi acţiunile ei sunt neînfricate.

Deşi s-ar putea să nu ni se pretindă să ne punem vieţile la bătaie ca Malala, putem alege cu toţii să trăim fără teamă, cu pasiune şi cu o recunoştinţă nemărginită. Aşa că hai să dăm pagina şi să ne încheiem călătoria de creaţie a averii cu cea mai importantă lecţie dintre toate: secretul final.

CAPITOLUL 7.3

Secretul final

„Traiul este ceea ce primim. Viaţa este ceea ce dăruim". – WINSTON CHURCHILL

În timp ce facem aceşti paşi de final ai călătoriei noastre împreună, vreau să te invit să te gândeşti la ceea ce te pasionează cel mai mult pe lumea asta. De ce îţi pasă cel mai mult? Ce te încântă? Ce moştenire te-ar entuziasma să laşi? Ce lucru ai putea să faci azi care să te facă mândru?

Ce acţiune ai putea să realizezi care să fie un semnal pentru sufletul tău că viaţa ta este trăită bine? Şi dacă ai fi cu adevărat inspirat, ce ţi-ar plăcea să creezi sau să dăruieşti?

Toate aceste întrebări ne aduc mai aproape de secretul final pentru adevărata bogăţie. Dar – şi iată cum stau lucrurile – o parte a soluţiei poate să pară contraintuitivă. Am petrecut mult timp discutând despre cum să stăpânim banii, să economisim, să investim şi să creăm o masă critică ce poate în cele din urmă să creeze libertate şi să amplifice calitatea vieţii tale. Dar în acelaşi timp, ni s-a spus tuturor că banii nu pot cumpăra fericirea. După cum arată un studiu, majoritatea oamenilor cred că dacă venitul lor s-ar dubla, fericirea lor s-ar dubla şi ea la rândul ei. Dar rezultatele studiului au dovedit că, în realitate, oamenii care au avansat de la câştiguri de 25.000 de dolari anual la câştiguri de 55.000 de dolari anual au raportat o creştere de doar 9% a fericirii. În plus, unul

dintre cele mai citate studii pe acest subiect ne spune că după ce ajungi la un salariu solid pentru clasa de mijloc – în jur de 75.000 de dolari în America – faptul că câştigi mai mulţi bani nu are niciun efect măsurabil asupra nivelului de fericire al unei persoane.

„Deci, care e rostul?" ai putea să întrebi.

Adevărul este: mai multe studii recente au demonstrat că banii ne *pot* face mai fericiţi. Oamenii de ştiinţă au arătat că „dacă vei cheltui chiar şi o sumă mică, cum ar fi cinci dolari pe zi, îţi poţi schimba în mod semnificativ fericirea". Cum aşa? Ei bine, nu contează suma de bani pe care o cheltuieşti, ci felul în care decizi să o cheltuieşti. „Zilnic, alegerile de cheltuire dezlănţuie o cascadă de efecte biologice şi emoţionale care pot fi detectate chiar şi în salivă", ne informează Elizabeth Dunn şi Michael Norton, de la Harvard, în strălucita lor carte din 2013, *Happy Money*: *The Science of Smarter Spending*[23] (*Bani fericiţi*: *Ştiinţa cheltuirii inteligente*). „Chiar dacă deţinerea a mai mulţi bani îţi poate oferi tot felul de lucruri minunate – de la mâncăruri mai gustoase la cartiere mai sigure – adevărata putere a acestora nu stă în cantitate, ci în felul în care îi cheltuim".

Ei au dovedit ştiinţific că există multe feluri diferite în care poţi să-ţi cheltuieşti banii, care chiar îţi vor spori substanţial fericirea. Nu le voi dezvălui pe toate aici şi te voi lăsa pe tine să le citeşti cartea, dar trei dintre cele mai importante sunt:

1. Să investeşti în experienţe – cum ar fi călătoriile, deprinderea unei competenţe noi sau urmarea unor cursuri, şi nu achiziţionarea unor posesiuni noi.

2. Să cumperi timp pentru tine însuţi – „De fiecare dată când putem externaliza cele mai neplăcute treburi (de

23 Volum apărut în limba română la editura Publica, în 2014, cu titlul Happy Money: Ştiinţa cheltuirii cu rost (N. red.)

la frecarea toaletelor la curăţarea canalizării), banii pot transforma felul în care ne petrecem timpul, eliberându-ne, pentru a ne urma pasiunile!”

Dar ghiceşti cel mai grozav lucru pe care îl poţi face cu banii tăi şi care îţi va aduce o fericire amplificată masiv?

3. Să investeşti în ceilalţi – Exact. Faptul că dăruim bani ne face realmente fericiţi!

Conform cercetărilor, cu cât dăruieşti mai mult celorlalţi, cu atât eşti mai fericit. Şi cu cât ai mai mult, cu atât poţi să dăruieşti mai mult. Este un cerc virtuos. Dunn şi Norton dovedesc prin propriile studii ştiinţifice că oamenii obţin mai multă satisfacţie cheltuind bani pentru alţii decât obţin cheltuind pentru el însuşi. Iar beneficiile „se extind nu numai asupra stării de bine subiective, ci şi asupra sănătăţii obiective”.

Cu alte cuvinte, dăruind, devii şi mai fericit şi mai sănătos.

Conform autorilor, acest fenomen cuprinde continente şi culturi, ţări bogate şi sărace, oameni din cele mai ridicate şi cele mai scăzute grupuri de venit, tineri şi bătrâni, „de la o studentă canadiană care îi cumpără o eşarfă mamei sale şi până la o femeie din Uganda care cumpără medicamentelele necesare pentru a salva viaţa unui prieten bolnav de malarie”. Din nou, datele arată că dimensiunea darului nu contează, de fapt.

Într-unul din studiile lor, autorii le-au înmânat participanţilor bancnote de 5 sau 20 de dolari pe care să le cheltuiască până la finalul zilei. Jumătate au fost instruiţi să cumpere ceva pentru sine; celorlalţi li s-a spus să folosească banii pentru a ajuta pe altcineva. „În seara aceea, oamenii care fuseseră desemnaţi să cheltuiască banii pentru altcineva au raportat dispoziţii [substanţial] mai fericite pe parcursul zilei decât cei care au fost

desemnaţi să cheltuiască banii aceia pentru ei înşişi”, au scris ei.

Colega autorilor, psihologul Lara Aknin de la Universitatea Simon Fraser, a condus un alt studiu în care le-a înmânat subiecţilor săi carduri cadou de de la Starbucks în valoare de 10 dolari.

— Câţiva au fost instruiţi să intre la Starbucks singuri şi să utilizeze cardurile cadou pentru sine.

— Altora li s-a spus să utilizeze cardul cadou pentru a invita pe altcineva la o cafea.

— Altora li s-a spus să dea cardul cadou altcuiva, dar nu le era permis să meargă la Starbucks cu acea persoană.

— Altora li s-a spus să invite pe cineva la Starbucks, dar să utilizeze cardul doar pentru sine, nu pentru persoana care era cu ei.

La finalul zilei, care dintre subiecţi crezi că au raportat că se simt cel mai fericiţi? Dacă i-ai ales pe cei care le-au făcut cinste la Starbucks cu o ceaşcă de cafea altor persoane, ai avut dreptate. Conform autorilor, oamenii sunt cel mai fericiţi atunci când creează o legătură cu cei pe care îi ajută şi „văd cum acţiunile lor generoase au făcut o diferenţă”.

Fericirea pe care o simţim pentru că i-am ajutat pe alţii nu doar că este mai intensă, dar durează şi mai mult. Când am adus în discuţie subiectul banilor şi al fericirii în interviul meu cu renumitul expert în economie comportamentală Dan Ariely, acesta mi-a spus: „Dacă îi întrebi pe oameni «Ce te-ar face fericit: să cumperi ceva pentru tine sau să cumperi ceva pentru altcineva?”, ei îţi spun: „O, ceva pentru mine”. Dar nu e adevărat. Cercetările arată că atunci când oamenii cumpără ceva pentru ei, sunt fericiţi timp de câteva minute sau, de obicei, câteva ore. Dar dacă vor cumpăra chiar şi un dar mic pentru altcineva, fericirea celui care dăruieşte durează

cel puţin până la finele zilei, dar de multe ori fericirea se propagă de-a lungul a mai multe zile sau chiar săptămâni la rând”.

Dan mi-a vorbit de asemenea despre un „experiment frumos” în care angajaţii de la o anumită companie au primit bonusuri în jurul sumei de 3.000 de dolari. Câţiva oameni au primit bonusul ca să-l cheltuiască pentru ei înşişi. Şi alţii au fost instruiţi să dăruiască banii. Ghici cine a fost mai fericit?

„Şase luni mai târziu, oamenii care au dăruit banii au declarat că se simt mult mai fericiţi decât grupul care i-a păstrat pentru sine”, a spus Dan. „Adică, gândeşte-te la esenţa dăruirii de cadouri, nu? Este un lucru uimitor care te conectează cu alţi oameni. şi există un ciclu de beneficii care decurge de aici”.

Când dăruieşti bani, mai ales atunci când faci ceva pentru un străin spre deosebire de momentele în care faci ceva pentru cineva pe care îl iubeşti, nivelul fericirii multiplicate este geometric. Este echivalentul dublării sau triplării salariului tău.

În propria mea experienţă, am asistat la atât de multe lucruri uluitoare care se petrec atunci când dăruieşti. Când treci dincolo de propriul mecanism de supravieţuire şi succes spre o lume în care nu mai trăieşti doar pentru tine însuţi, ci pentru mult mai mult decât atât, brusc, teama ta, frustrarea ta, durerea ta şi nefericirea ta dispar. Eu cred cu adevărat că atunci când dăruim cu altruism, viaţa, Dumnezeu, harul – indiferent cum vrei să-i spui – intervine şi ne îndrumă. Aminteşte-ţi, *viaţa sprijină acel lucru, indiferent care ar fi el, care sprijină mai mult viaţa*.

Dă-mi voie să îţi ofer un exemplu cu felul în care viaţa unui tânăr a fost reaprinsă după ce inima şi sufletul său au fost aproape zdrobite în perioada de după oribilul

atac armat de la şcoala din Newtown, Connecticut. Povestea lui este una a găsirii sensului şi inspiraţiei şi o eliberare din durere prin actul dăruirii.

O putere de dincolo de durere

JT Lewis nu va uita niciodată ziua de 14 decembrie 2012. În dimineaţa aceea, un atacator dereglat mintal a intrat înarmat în şcoala elementară Sandy Hook având gânduri ucigaşe pentru sine şi pentru alţi 26 de oameni, inclusiv 20 de copii cu vârstele cuprinse între cinci şi zece ani. La un moment dat în timpul carnagiului, Jesse, fratele de şase ani al lui JT, a observat că arma atacatorului s-a blocat şi le-a strigat colegilor săi de clasă să fugă. Băieţelul acela curajos a salvat numeroase vieţi în acea dimineaţă dar, din nefericire, nu şi pe a sa. Atacatorul s-a întors spre Jesse şi l-a împuşcat mortal.

Imaginează-ţi nenorocirea dacă Jesse ar fi fost fiul tău. Sau fratele tău. Am avut privilegiul să-l cunosc pe JT, băiatul de 13 ani, şi pe mama sa şi a lui Jesse, Scarlett, când am zburat la Newton cu ocazia primei celebrări a masacrului, pentru a ajuta un grup de supravieţuitori să facă faţă impactului interminabil al acestei tragedii devastatoare. Aşa cum mă aşteptam, multe dintre acele familii erau torturate de durere. Dar am fost uluit să stau de vorbă cu JT şi să aflu cum durerea şi suferinţa lui au fost transformate printr-o singură interacţiune cu un grup extraordinar de orfani rwandezi. Aceşti tineri băieţi şi tinere fete au auzit de pierderea lui JT şi au vrut să ia legătura cu el din cealaltă parte a globului pentru a-i transmite un mesaj tămăduitor.

Aceşti orfani erau cu toţii supravieţuitori ai uneia dintre cele mai mari tragedii din istorie. În 1994, un genocid în masă în Rwanda a dus la moartea a nu mai puţin de un milion de Tutsi care au fost ucişi de vecinii lor Hutu în aproximativ 100 de zile. În timpul unui apel prin

Skype, una din fete, Chantal, i-a spus lui JT cât de rău îi pare pentru pierderea fratelui său.

Dar ea voia ca el să ştie că nimeni nu-ţi poate răpi bucuria şi fericirea din viaţă, numai tu poţi; *atacatorul nu are asemenea putere*.

Ea i-a împărtăşit apoi povestea ei, cum avea doar opt ani când a fost forţată să asiste la scena oribilă a morţii părinţilor ei, care au fost măcelăriţi de bărbaţi cu macete. Apoi ucigaşii au atacat-o pe ea, i-au tăiat gâtul şi i-au aruncat trupul micuţ într-o groapă comună. Îngropată sub pământ, sângerând puternic şi înspăimântată, dar stăpânită de dorinţa de a supravieţui, Chantal a ieşit săpând cu unghiile din mormântul acela superficial şi şi-a croit un drum spre libertate prin munţii de deasupra satului ei. Ascunsă în pădurea întunecată, putea privi de sus comunitatea pe care o numise cândva căminul ei, în timp ce flăcările înghiţeau casă după casă şi în aer răsunau ţipetele oamenilor pe care îi iubea. A supravieţuit mâncând iarbă timp de o lună, timp în care a aşteptat ca asasinatele să înceteze.

Cu siguranţă că te-ai aştepta ca un copil forţat să privească la uciderea propriilor părinţi să fie marcat emoţional pe viaţă. Te-ai aştepta să ducă o viaţă cuprinsă furie şi teamă, dar ea nu face asta. Ea este o maestră a celor trei decizii care ne modelează vieţile.

Aşa cum i-a spus lui JT: „Ştiu că nu crezi acum, dar te poţi vindeca imediat şi poţi trăi o viaţă fericită şi frumoasă. Îţi cer doar ca în fiecare zi să te antrenezi pe tine să fii recunoscător, iertător şi plin de compasiune. Recunoscător pentru ce ai efectiv, în loc să te concentrezi pe ceea ce nu ai. Trebuie să-l ierţi pe ucigaş şi pe familia acestuia şi să găseşti o modalitate de a-i sluji pe ceilalţi şi vei fi eliberat de durerea ta”. Pe chipul ei se citea o bucurie mai mare decât şi-ar fi putut imagina vreodată JT. Indiferent cât de

rea era viaţa lui, oroarea descrisă de ea era mai intensă decât orice şi-ar fi putut imagina băiatul. Dacă ea se putea elibera de durerea sa, atunci şi el putea face acelaşi lucru. Şi acum era momentul.

Dar cum avea să o facă? S-a hotărât că trebuia să găsească o modalitate prin care să-i dăruiască la rândul lui ceva acestui suflet tânăr care îl căutase de la mii de kilometri depărtare pentru a-i dărui dragoste atunci când avea nevoie. Chantal şi-a găsit raţiunea de a trăi, pasiunea şi intuiţia scopului în hotărârea de a proteja, de a iubi şi de a creşte câţiva dintre ceilalţi orfani mai mici ai genocidului. Asta a devenit misiunea ei şi a scăpat-o de focalizarea pe sine şi de orice sentiment al pierderii.

Exemplul ei de ajutor dat celorlalţi l-a mişcat profund pe JT, care a devenit obsedat de ideea de a dărui. El a hotărât că misiunea lui era să ajute la crearea unui viitor mai bun pentru această fată extraordinară. A început să muncească zi şi noapte ca să strângă bani să o întreţină la facultate. În câteva luni, acest băiat de 13 ani a putut să o sune înapoi prin Skype şi să o anunţe că a strâns 2100 de dolari – suficienţi bani ca să o trimită pe Chantal la facultate timp de un an! Ea a fost incredibil de mişcată. Dar la fel ca în cazul multor tineri, mai ales din lumea a treia, universitatea pur şi simplu nu era o opţiune practică pentru ea, mai ales că începuse o mică afacere proprie ca proprietară a unui magazin. (Şi, după cum te poţi aştepta de la o femeie cu atitudinea ei, a devenit un antreprenor cu destul de mult succes!) Aşa că, în spiritul continuator al dăruirii, Chantal a dat mai departe acest dar uimitor lui Betty, cea mai bună prietenă a ei, o altă orfană care a participat de asemenea la conversaţia aceea pentru a-l încuraja pe JT.

Am fost atât de emoţionat de angajamentul lui JT, că am hotărât pe loc să plătesc ceilalţi trei ani de facultate ai

lui Betty şi să o sprijin pe Chantal oferindu-i fondurile pentru construcţia unui nou magazin şi a unei locuinţe permanente pentru restul familiei sale de orfani adoptaţi.

Astăzi, lucrăm cu toţii împreună pentru a extinde resursele disponibile pentru un număr şi mai mare dintre cei 75.000 de copii orfani care au supravieţuit genocidului[24].

Lecţia este următoarea: noi, fiinţele umane, ne putem depăşi durerea când alegem să vedem frumuseţea vieţii şi găsim o modalitate de a dărui din noi înşine. De aici vine darul vindecării. Cheia este să găseşti ceva care te va inspira să *vrei* să dăruieşti. Sentimentul că ai o misiune este puterea supremă în viaţă. Abia atunci devii cu adevărat bogat – în clipa aceea treci de la o viaţă a plăcerii la o viaţă a bucuriei şi a sensului.

Să dăruieşti înseamnă să vindeci *a*

Bineînţeles, să dăruieşti nu înseamnă să dăruieşti doar bani. Înseamnă şi să-ţi dăruieşti timpul, să-ţi dăruieşti emoţiile, să-ţi dăruieşti prezenţa copiilor tăi, familiei tale, soţului sau soţiei tale, prietenilor tăi, asociaţilor tăi. Indiferent dacă darul acela este un cântec, un poem, crearea unei afaceri multinaţionale, faptul că slujeşti din postura de psiholog, angajat în domeniul medical sau ca profesor, *fiecare dintre noi avem ceva de dăruit*. De fapt, după iubire, unul dintre cele mai sacre daruri pe care le putem face este munca noastră. Şi faptul că îţi oferi timpul pentru voluntariat, faptul că dăruieşti nivelul tău unic de afecţiune, că oferi aptitudinile tale îţi vor aduce de asemenea „câştiguri” substanţiale.

---

24 Noi pregătim psihologi şi antrenori profesionişti care deprind competenţe practice şi psihologice fundamentale ca să facă o diferenţă în timpul acestor crize. Dacă eşti calificat şi ai vrea să te oferi voluntar în timpul unei perioade de criză, contactează Fundaţia Anthony Robbins (www.anthonyrobbinsfoundation.org). (N.a.)

În strălucita sa carte *Thrive*[25] (*Prosperă*), prietena mea Arianna Huffin-gton citează studii care arată felul în care acţiunea de a dărui îţi îmbunătăţeşte la propriu sănătatea fizică şi mentală. Un exemplu care-mi place în mod deosebit este studiul din 2013 de la Facultatea de Medicină din cadrul Universităţii din Exeter, din Marea Britanie, care arată cum voluntariatul este asociat cu niveluri mai mici de depresie, procente mai mari ale stării de bine şi o reducere cu 22% a ratei de deces! Ea scrie de asemenea: „Faptul că te oferi voluntar cel puţin o dată pe săptămână produce o ameliorare a stării de bine echivalentă cu o creştere a salariului tău de la 20.000 de dolari la 75.000!”

Deci, care este secretul suprem al bogăţiei? Este faptul că *dăruirea*, indiferent de formă, clădeşte averea mai repede decât o va face vreodată *acumularea*. Nu-mi pasă cât de puternici suntem noi, ca indivizi, indiferent că eşti un titan al afacerilor, un lider politic, un mogul financiar sau o emblemă a showbiz-ului – secretul unei vieţi împlinite nu este doar să te descurci bine, ci să şi faci bine. La urma urmei, ştim cu toţii povestea felului în care persoane extraordinar de bogate s-au trezit pur şi simplu într-o bună zi şi şi-au dat seama: „Viaţa înseamnă mai mult decât persoana mea”, transformând astfel societatea.

„Pentru mine nu contează să fiu cel mai bogat om din cimitir. Pentru mine contează să merg seara la culcare spunându-mi că am realizat ceva minunat”. – STEVE JOBS

Înainte de secolul al XIX-lea, majoritatea acţiunilor caritabile erau realizate de organizaţiile religioase – până a apărut Andrew Carnegie, magnatul oţelului. Regii, nobilii şi familiile cele mai bogate nu erau interesate să dea ceva

25 Volum apărut în limba română la editura Publica, în 2014, cu titlul Succesul redefinit. Prosperitate, înţelepciune, miracol şi crearea unei vieţi pline de sens (N. red.)

înapoi comunităţilor lor; în cea mai mare parte, aceştia voiau să-şi păstreze banii pentru ei înşişi şi pentru moştenitorii lor. Mulţi oameni de afaceri împărtăşeau aceeaşi opinie. Dar Carnegie i-a determinat pe ceilalţi „baroni tâlhari" ai epocii sale să creeze filantropia, aşa cum am ajuns să o cunoaştem astăzi.

Carnegie era un om de afaceri lipsit de scrupule; cu toate acestea, el a fabricat oţelul din care s-au construit căile ferate şi zgârie-norii care au transformat America. El a trebuit să aducă valoare pentru a face profit, aşa că societatea a avut de câştigat, iar el a avut de câştigat la rândul lui. În timpul vieţii sale, a devenit cel mai bogat om din lume. Dar a venit o etapă din viaţa sa în care obţinuse toate lucrurile pe care şi le dorise şi încă ceva pe deasupra. Avea atât de mulţi bani, încât a început să-şi dea seama ce însemnătate puţină aveau – cu excepţia cazului în care îi folosea pentru ceva mai presus de sine însuşi. Prin urmare, Carnegie şi-a petrecut prima jumătate a vieţii acumulând bani şi a doua jumătate dăruindu-i. Şi-a descris transformarea personală într-un eseu (şi mai târziu într-o carte) cu titlul *The Gospel of Wealth* (*Evanghelia avuţiei*), care merită citit şi acum. Prietenul meu Robert Schiller, laureat al Premiului Nobel şi profesor de economie la Yale, insistă ca toţi studenţii săi să o citească pentru că vrea ca ei să afle că şi capitalismul poate fi o forţă a binelui. Eseul lui Carnegie a schimbat societatea, i-a influenţat pe colegii săi şi chiar a sfidat averea incomprehensibilă a celui mai mare rival al său, John D. Rockefeller. Inspirat de o atitudine competitivă feroce, Rockefeller a început să doneze munţi de bani unora dintre cele mai mari fundaţii ale ţării. Carnegie a creat un nou standard: un standard de măsurare a propriei importanţe nu în funcţie de cât ai, ci în funcţie de cât dăruieşti. În centrul preocupărilor sale se găsea educaţia. De fapt, în timpul vieţii sale, contribuţiile

lui Carnegie au dublat numărul de biblioteci din Statele Unite şi au furnizat atât de mult din dezvoltarea şi capitalul intelectual al societăţii noastre înainte ca Internetul să ia naştere.

Prietenul nostru Chuck Feeney a devenit un Carnegie în variantă modernă, donându-şi aproape întreaga avere de 7, 5 miliarde de dolari – cu deosebirea că *el* a ales să nu spună nimic despre asta până de curând!

Până am ajuns să-l întâlnesc pe Chuck, el avea 83 de ani şi era în ultima etapă a vieţii sale. Îi era greu să vorbească perioade prelungite de timp, dar în prezenţa sa descoperi o experienţă mai profundă decât cuvintele. În prezenţa sa simţi puterea unei vieţi bine trăite. Poţi vedea asta în bucuria din ochii lui, în zâmbetul care îl luminează cu atâta uşurinţă, în bunătatea care emană din inima lui.

În schimb, Chuck Feeney a inspirat o altă generaţie. Mulţi spun că Ted Turner a fost următorul care să reaprindă această formă de filantropie la scară mare prin angajamentul său de 1 miliard de dolari pentru Naţiunile Unite. De atunci, Bill Gates şi Warren Buffett şi-au unit forţele pentru a crea Giving Pledge ca să-i inspire pe bogaţii lumii să-şi doneze cel puţin jumătate din averi pentru acţiuni caritabile. La ultima numărătoare, îl semnaseră peste 120 de miliardari, inclusiv câteva dintre persoanele superbogate din această carte, cum ar fi Ray Dalio, T. Boone Pickens, Sara Blakely, Carl Icahn şi Paul Tudor Jones. (Vezi website-ul http://givingpledge.org, pentru a citi câteva din scrisorile emoţionante pe care le-au scris pentru a-şi acompania darurile.)

T. Boone Pickens mi-a spus că s-a cam lăsat furat de val cu filantropia lui. El donase de curând aproape jumătate de miliard de dolari universităţii de unde absolvise, Universitatea Statului Oklahoma, urcând totalul darurilor sale caritabile la peste 1 miliard de dolari. Cu

toate acestea, el a suferit de curând câteva pierderi care i-au diminuat averea la 950 milioane de dolari – cu puţin sub acel miliard pe care îl donase! Dar Boone nu-şi face griji. La urma urmei, are 86 de ani. „Tony, nu-ţi face griji”, a zis el. „Plănuiesc să câştig alte două miliarde în următorii câţiva ani”. El nu încearcă niciun sentiment de pierdere, pentru că bucuria de care a avut parte dăruind este nepreţuită.

În vremurile moderne, cei mai bogaţi şi mai influenţi bărbaţi şi femei s-au luptat cu cele mai mari probleme ale lumii. Carnegie s-a ocupat de educaţie. Bill şi Melinda Gates se ocupă de burse şi de prevenirea epidemiilor. Pasiunea lui Bono este iertarea datoriei care înrobeşte ţările din lumea a treia. Dar trebuie să fii neapărat miliardar sau vedetă rock pentru a rezolva cele mai mari probleme ale lumii? Nu şi în lumea interconectată din ziua de azi. Dacă lucrăm împreună prin utilizarea tehnologiei, putem să facem fiecare câte puţin şi să avem cu toate acestea un impact uriaş.

Elimină înfometarea, elimină boala, elimină sclavia

Nu ştiu sigur care este pasiunea ta, dar unul dintre domeniile pentru care eu, personal, simt o empatie profundă este cel al copiilor şi al familiilor nevoiaşe. Trebuie să ai gheaţă-n vine ca să nu simţi nimic pentru un copil care suferă. Aşa că hai să ne facem timp o clipă să privim la trei dintre cele mai mari probleme care afectează copiii şi familiile lor astăzi şi ce paşi imediaţi şi concreţi putem întreprinde cu uşurinţă pentru a face o diferenţă.

Prima este înfometarea. Cine crezi că pleacă la culcare nemâncat în fiecare noapte în cea mai bogată ţară din lume? Conform Biroului de Statistică al SUA, oricât de incredibil ar părea, unul din patru copii americani cu vârsta sub cinci ani trăieşte în sărăcie şi aproape unul din zece trăieşte într-o sărăcie *extremă* (care este definită ca

un venit anual de sub 11 746 dolari, sau 32 dolari pe zi, din care trăieşte o familie de patru persoane).

Cincizeci de milioane de americani, inclusiv 17 milioane de copii, trăiesc în cămine care sunt nesigure alimentar – sau, aşa cum i-a spus Joel Berg de la Coalition Against Hunger (Coaliţia împotriva Foametei) din New York Theresei Riley de la *Moyers & Company*, cămine care „nu au suficienţi bani ca să asigure regulat mâncarea de care au nevoie"; care „raţionalizează mâncarea şi care sar peste mese. În care părinţii stau nemâncaţi pentru a-şi hrăni copiii". În acelaşi timp, Congresul a tăiat 8, 7 miliarde de dolari din beneficiile anuale SNAP – cunoscute sub numele de bonuri de masă – *eliminând lunar mesele dintr-o întreagă săptămână* pentru jumătate din familiile americane.

Eu am trăit în una din aceste case; familia noastră era una dintre aceste familii. De aici vine pasiunea mea de a face o diferenţă în zona aceasta. Ştiu că nu vorbim aici de simple statistici; vorbim de fiinţe umane care suferă.

V-am împărtăşit deja cum mi-a fost transformată viaţa cu ocazia unei Zile a Recunoştinţei când aveam 11 ani. Din nou, nu faptul că am primit mâncarea mi-a schimbat viaţa, ci faptul că unui necunoscut i-a păsat. Acţiunea aceea simplă a avut un efect exponenţial. Am continuat să plătesc darul acela în viitor, hrănind peste 42 de milioane de persoane de-a lungul ultimilor 38 de ani. Cheia este că nu am aşteptat până am putut să mă ocup de această problemă uriaşă la o scară mai mare. Nu am aşteptat până am devenit bogat. Am început să atac problema unde eram, cu puţinul pe care îl aveam.

La început, a fost un efort financiar să hrănesc doar două familii, dar apoi am devenit inspirat şi mi-am dublat obiectivul – să hrănesc patru. Anul următor au fost opt, apoi 16. Pe măsură ce au crescut companiile şi influenţa

mea, au devenit un milion pe an, apoi 2 milioane. Investiţiile în daruri se compun la fel ca investiţiile obişnuite – şi acestea îţi oferă o recompensă şi mai mare. Privilegiul de a mă afla într-o poziţie din care pot să donez astăzi 50 de milioane de mese şi, în parteneriat cu tine şi cu alţii, să pot oferi peste 100 de milioane de mese, nu poate fi exprimat în cuvinte. Eu eram tipul care trebuia hrănit şi acum, prin har şi angajament, am onoarea să-i hrănesc pe alţii şi să multiplic binele care mi-a fost făcut mie şi familiei mele.

Nu există nicio putere mai mare decât cea a sufletului uman înflăcărat. De-a lungul drumului, afecţiunea m-a mişcat şi m-au mişcat şi unele cărţi. Ele m-au purtat dintr-o lume a limitării spre o viaţă a posibilităţii, pe măsură ce intram în minţile autorilor care îşi transformaseră deja vieţile. În acea tradiţie, mi-am abordat editura, Simon & Schuster, şi i-am informat că vreau să hrănesc şi minţi, nu doar corpuri. Ei s-au alăturat misiunii mele, donând cartea mea simplă despre cum să-ţi schimbi viaţa, numită *Notes from a Friend* (*Note pentru un prieten*), pe care am scris-o pentru a ajuta pe cineva aflat într-o situaţie dificilă să-şi redreseze viaţa cu sfaturi practice, strategii şi poveşti motivaţionale. Pentru a egala investiţia pe care ai făcut-o prin cumpărarea *acestei* cărţi, editura mea s-a angajat să ofere un exemplar din *Notes from a Friend* (*Note pentru un prieten*) unei persoane nevoiaşe prin partenerii mei de la Feeding America. Ei sunt cea mai mare reţea naţională de bănci alimentare şi sunt consideraţi cea mai eficientă societate caritabilă din Statele Unite pentru hrănirea persoanelor fără adăpost.

Dar acum aş vrea să-ţi cer să te gândeşti să devii partenerul meu într-un fel care va continua să realizeze aceste fapte nobile în anii următori. Este o strategie simplă care poate să ofere 100 de milioane de mese nu doar anul

acesta, ci şi în anii următori pentru acele familii înfometate care au nevoie. Nu presupune o donaţie substanţială. Planul pe care îl propun îţi oferă ocazia să schimbi şi să salvezi vieţi donându-ţi fără eforturi mărunţişul. Cum? Alătură-te şi tu campaniilor Swipe Out care luptă împotriva înfometării, împotriva bolilor şi a sclaviei!

Foloseşte-ţi mărunţişul

MM MM

pentru a schimba lumea

Deci am o ofertă pentru tine. Obiectivul meu din această carte a fost să te ajut să înţelegi distincţiile, ideile şi competenţele – şi să-ţi ofer un plan – care îţi pot oferi cu adevărat putere pentru a crea siguranţă, independenţă sau libertate financiară de durată pentru tine şi pentru familia ta. Eu sunt obsedat de găsirea unor modalităţi prin care să adaugi mai multă valoare vieţii tale decât ţi-ai imaginat vreodată cu o singură carte (deşi e una mare, trebuie să recunosc). Vreau ca aceasta să te inspire să treci dincolo de lipsuri şi să devii un bărbat bogat sau o femeie bogată chiar acum! Şi asta se petrece în ziua în care începi să dăruieşti cu bucurie, în inimă – *indiferent de situaţia ta financiară* – nu pentru că trebuie, nu din vinovăţie sau la cerere ci pentru că asta bucură o parte din tine.

Conform Biroului de Statistică a Muncii din cadrul Departamentului Muncii din SUA, există 124 de milioane de gospodării în SUA care cheltuiesc în medie 2604 dolari pe distracţii – asta înseamnă peste 320 de miliarde de dolari pe an doar pentru distracţii. Imaginează-ţi dacă doar o parte din banii aceştia ar fi direcţionaţi pentru soluţionarea unor probleme de nerezolvat înainte, cum ar fi foametea, traficul de persoane şi accesul la apă potabilă? În SUA, este nevoie de un dolar pentru a oferi zece mese persoanelor nevoiaşe. Imaginează-ţi că a-i ajuta să oferi 100.000.000 de mese anual! Asta înseamnă puţin peste 10

milioane de dolari – doar 0, 0034% din cât cheltuim pentru distracţii! Înseamnă câţiva cenţi din fiecare dolar – mărunţişul din buzunarele Americii! Aşa că m-am asociat cu câteva minţi mari din afaceri şi din marketing, inclusiv Bob Caruso (capitalist social şi fost partener administrativ şi COO al unuia din primele 100 de fonduri speculative din lume, Highbridge Capital Management) şi prietenul meu drag Marc Benioff (filantrop, fondator şi CEO al Salesforce.com) pentru a clădi tehnologia care îţi dă posibilitatea să pui bănuţii aceia la treabă uşor şi nedureros pentru a salva vieţi.

În mai puţin de un minut, poţi intra online şi poţi opta să te înscrii în Swipe Out (www.swipeout.com) astfel încât de fiecare dată când îţi foloseşti cărţile de credit oriunde în lume, preţul achiziţiei tale se va rotunji automat la cel mai apropiat dolar.[26] Suma aceea va merge direct la o instituţie caritabilă aprobată şi în vigoare, care îţi va transmite înapoi un raport cu poveşti despre vieţile pe care le-ai atins. Iată cum funcţionează: dacă ai plătit 3, 75 dolari pentru cafeaua ta de la Starbucks, O, 25 vor fi direcţionaţi spre opere de caritate preselectate. Pentru un consumator obişnuit, mărunţişul acesta însumează sub 20 de dolari pe lună. Poţi pune o limită pentru cât dai, dar noi te rugăm să menţii un minimum de 10 dolari.

Vrei să ştii care va fi impactul tău? Pentru aproximativ 20 dolari pe lună:

— Ai putea să asiguri 200 de mese pentru americani înfometaţi (asta înseamnă 2400 de mese pe an!); sau

— Ai putea să asiguri o sursă de apă potabilă şi sustenabilă pentru zece copii din India în fiecare lună – asta înseamnă 120 de copii pe an pe care tu îi aperi personal de o boală transmisibilă prin apă; sau

— Ai putea să faci o plată cu banii jos pentru salvarea

---

26 Utilizând tehnologie patentată cu o securitate de nivel bancar. (N.a.)

şi recuperarea unei tinere fete cambodgiene traficată pentru sclavie.

Acestea sunt cele trei mari probleme cu care se confruntă copiii şi familiile. În America, este înfometarea. Motiv pentru care în centrul preocupărilor noastre stă eliminarea înfometării, alături de partenerul nostru, Feeding America.

Dar cea mai mare problemă pentru copiii lumii o constituie bolile. Ştiai că bolile provocate de apa contaminată sunt primul ucigaş al lumii, fiind responsabile de 3, 4 milioane de decese anual, conform Organizaţiei Mondiale a Sănătăţii? De fapt, la fiecare 20 de secunde, încă un copil moare din cauza unei boli transmisibile prin apă – şi au murit mai mulţi decât numărul total de oameni decedaţi în toate conflictele armate de la Al. Doilea Război Mondial încoace.

Acesta este motivul pentru care cel de-al doilea angajament al Swipe Out este să elimine bolile transmisibile prin apă şi să asigure apă potabilă pentru cât mai mulţi copii cu putinţă peste tot în lume. Există o varietate de organizaţii cu soluţii sustenabile şi câteva cer sume mici, de 2 dolari de persoană, pentru a le furniza acestor copii şi familiilor lor o sursă stabilă de apă potabilă.

Care este preţul libertăţii?

Pe parcursul acestei cărţi, am muncit pentru a ne asigura că tu poţi obţine libertatea financiară. Ce zici de investirea unei fracţiuni minuscule din cât cheltuieşti în fiecare lună pentru a ajuta la asigurarea libertăţii unuia din cei 8, 4 milioane de copii din lume care sunt prizonieri ai sclaviei? În 2008, Dan Harris, corespondentul ABC News, a lucrat sub acoperire ca să vadă cât de mult timp şi câţi bani i-ar trebui ca să cumpere un copil sclav. A plecat din New York, şi zece ore mai târziu era în Haiti, negociind

cumpărarea unui copil cu 150 de dolari. Aşa cum a zis şi el, în lumea modernă te costă mai puţin să cumperi un copil decât să cumperi un iPod.

Este inimaginabil să ne gândim măcar că asta li s-ar întâmpla copiilor noştri sau vreunei persoane iubite. Dar încearcă să-ţi imaginezi impactul acţiunilor tale de eliberare a unei vieţi omeneşti, a unui suflet care a fost înrobit ani întregi. Nu există cuvinte. Şi, repet, poţi să ştii că în timp ce tu dormi, contribuţia ta le dă putere celor care câştigă lupta aceasta în fiecare zi.

Deci, cum atacăm aceste provocări uriaşe? Fiecare dintre noi, împreună, puţin câte puţin. Anul acesta, eu, împreună cu tine şi cu câţiva dintre prietenii noştri vom hrăni 100 de milioane de oameni. Dar nu ar fi incredibil să hrănim 100 de milioane de oameni în fiecare an, într-o manieră sustenabilă? Eu asigur apa potabilă pentru 100.000 de persoane pe zi în India – este una dintre pasiunile mele. Nu ar fi incredibil ca noi să asigurăm împreună apă potabilă pentru 3 milioane de persoane pe zi şi să creştem de acolo? Sau cum ar fi să eliberăm împreună 5.000 de copii care au fost înrobiţi şi să le sprijinim educaţia şi drumul spre o viaţă sănătoasă?

Acestea sunt lucrurile pe care le poate realiza puterea a doar 100.000 dintre noi. La fel cum mi-am clădit eu fundaţia, misiunea aceasta poate să se dezvolte geometric. Dacă în decurs de un deceniu sau mai mult am putea să găsim o modalitate prin care să ajungem la un milion de membri, asta ar însemna un miliard de mese asigurate în fiecare an, 30 de milioane de oameni cu apă potabilă sau 50.000 de copii eliberaţi din sclavie. Cifrele acestea ar fi extraordinare dar, în realitate, chiar şi salvarea vieţii unui singur copil ar merita tot efortul.

Deci, care este *viziunea* ta? Majoritatea oamenilor supraestimează ce pot să facă într-un an şi adeseori

subestimează ce pot să facă într-un deceniu sau două.

Îţi pot spune că atunci când mi-am început misiunea şi am hrănit două familii, am fost încântat. Scopul meu era să hrănesc 100 de familii nevoiaşe. Apoi a crescut la 1.000. Apoi la 100.000. Apoi la 1 milion. Cu cât ne dezvoltăm mai mult, cu atât vedem mai mult ce este posibil. Depinde de noi. Mi te alături? Pune-ţi schimbarea la treabă şi hai să schimbăm lumea.

„Am descoperit că, pe lângă celelalte beneficii ale sale, acţiunea de a dărui eliberează sufletul celui care dăruieşte”. – MAYA ANGELOU

Indiferent că te vei înscrie în Swipe Out sau în altă organizaţie, decide să iei o mică porţiune din banii pe care îi câştigi sau din timpul tău şi alege conştient să-i investeşti în ceva care nu-ţi aduce beneficii ţie direct, ci ajunge mai degrabă cuiva care suferă lipsuri. Această decizie nu este despre a avea sau nu dreptate, nu este despre a arăta bine, este despre adevărata bogăţie – de a te simţi realmente mai plin de viaţă şi mai împlinit, în mod autentic.

În *Happy Money*, Dunn şi Norton scriu că atunci când acţiunea de a dărui în afara noastră este făcută cum trebuie, „când este simţită ca o alegere, când ne conectează cu ceilalţi şi când are un impact clar – până şi darurile mici pot să sporească fericirea, cu potenţialul de a declanşa un efect de domino al generozităţii”.

Mişcaţi de această potenţă a „cheltuitului prosocial” (şi anume, daruri pentru ceilalţi şi donaţii pentru operele de caritate), Dan Ari-ely şi soţia sa au fost inspiraţi să pună în practică un sistem simplu la care ei şi cei doi fii ai lor puteau să adere împreună, ca familie. Când copiii îşi iau alocaţiile, trebuie să-şi împartă banii în trei borcane.

Borcanul 1 este pentru ei înşişi.

Borcanul 2 este pentru cineva pe care îl cunosc.

Borcanul 3 este pentru cineva pe care nu-l cunosc.

Observă că două treimi din aceste borcane sunt pentru cheltuieli prosociale, pentru că asta este ceea ce îi va face pe copii fericiţi. Toate cele trei borcane sunt grozave, dar membrii familiei Ariely au avut grijă să pună deoparte o parte egală pentru oamenii pe care nu-i cunoşteau. Este frumos să cheltuieşti pentru familie şi prieteni pentru că înseamnă să dăruieşti oamenilor pe care îi iubeşti, dar filantropia este cel de-al treilea borcan şi aceasta poate să fie cea mai satisfăcătoare şi mai importantă formă de a dărui.

Îţi pot spune de asemenea că există consecinţe extraordinar de pozitive pentru cei care dăruiesc atunci când nu este uşor. Ne pregăteşte creierul; ne antrenează şi ne condiţionează să ştim că există mai mult decât ne trebuie. Şi când creierul nostru o crede, noi o simţim.

Sir John Templeton, nu doar cel mai mare investitor din lume, ci şi unul dintre cei mai gozavi oameni pe care-i cunosc, mi-a împărtăşit ceva cu 30 de ani în urmă: mi-a spus că nu i s-a întâmplat să cunoască pe cineva care să dea zeciuială – referindu-se la cei care îşi cedează 8% sau 10% din ceea ce câştigă organizaţiilor religioase sau caritabile pe durata unei perioade de zece ani – şi care să nu-şi fi mărit masiv averea financiară. Dar iată problema: toată lumea spune: „Am să dau când mă voi descurca mai bine”. Şi eu aveam obiceiul să gândesc aşa. Dar îţi mărturisesc un lucru: meriţi să începi din orice etapă te-ai afla astăzi din punct de vedere financiar. Trebuie să începi obiceiul de a dărui chiar dacă ai impresia că nu eşti pregătit; chiar dacă te gândeşti că nu ai nimic de care să te poţi lipsi. De ce? Pentru că aşa cum ţi-am spus din chiar primul capitol al acestei cărţi, dacă nu dai zece cenţi dintr-un dolar, nu vei dona 1 milion de dolari din 10 milioane sau 10 milioane de dolari din 100 de milioane.

Cum îţi vei *alimenta* moştenirea de a dărui? Îţi vei dărui timpul şi energia? Vei da zeciuială din câştigurile tale? Sau vei începe făcându-ţi timp un minut pentru a intra online şi a te alătura Swipe Out, asigurându-te că mărunţişul tău va fi investit în schimbarea de vieţi? Dacă eşti inspirat, te rog să faci asta acum, cât timp eşti conectat la impactul pe care îl poţi avea. Şi nu uita: s-ar putea ca persoana căreia îi vei dărui cel mai mult să fii chiar tu. O viaţă ca filantrop începe cu un singur pas mic. Hai să-l facem împreună.

„Nu mă gândesc la toată mizeria, ci la toată frumuseţea care dăinuie încă”. – ANNE FRANK

Apropo, nu am fost întotdeauna la fel de conştient de semnificaţia recunoştinţei şi dăruirii. Trăiam în lipsuri. Privind înapoi, viaţa mea nu a fost mereu uşoară, dar a fost întotdeauna binecuvântată. Doar că nu-mi dădeam seama la acea vreme. Cum am crescut fiind sărac din punct de vedere financiar, lucram întotdeauna pentru a fi sigur că pot reuşi ce-mi propun, la cel mai înalt nivel. Dar nu mi-am dat seama că succesul vine în valuri.

Trebuie mult timp nu doar pentru a învăţa ceva, ci şi pentru a stăpâni acel ceva cu adevărat – până devine atât de imprimat în fibra ta, încât ajunge parte din viaţa ta. Deci, atunci când abia porneam la drum, am suferit o serie de dificultăţi. Cum am reacţionat? Hai să spunem că nu cu graţia unui suflet luminat! Eram constant furios, nemulţumit – scos din sărite! Pentru că nimic nu mergea cum voiam. Şi rămâneam fără bani!

Apoi, într-o noapte, în jurul orei douăsprezece, conduceam pe Autostrada 57, aproape de rampa de ieşire de pe Temple Avenue de lângă Pomona, California, întrebându-mă: „Ce nu merge? Muncesc atât de tare. Ce lipseşte? De ce eşuez atât de lamentabil în a obţine ce vreau? De ce nu funcţionează asta?” Brusc, ochii au

început să mi se umple de lacrimi şi am tras pe marginea drumului. Am scos un jurnal pe care îl purtam tot timpul după mine – îl am şi în ziua de azi – şi am început să mâzgălesc cu furie în lumina bordului. Am scris cu litere uriaşe pe o pagină întreagă acest mesaj pentru mine însumi: „SECRETUL VIEŢII ESTE SĂ DĂRUIEŞTI”.

Da! Mi-am dat seama că uitasem că despre asta era vorba în viaţă. Uitasem că aici se găseşte orice bucurie – că viaţa nu este doar despre mine. Este despre *noi*.

Când am revenit pe autostradă, am fost inspirat şi refocalizat şi un sentiment reînnoit al misiunii s-a reaprins în mine. Am început să mă descurc bine pentru un timp. Dar, din păcate, ce scrisesem în noaptea aceea a fost doar un concept, de fapt – o descoperire pe care încă nu o asimilasem integral. Apoi am început să mă lovesc de mai multe probleme şi, şase luni mai târziu, pierdusem tot din punct de vedere financiar. În scurt timp, mă găseam în ceea ce consideram eu drept cel mai de jos nivel al vieţii mele, locuind pe podeaua unui apartament de 38 de metri pătraţi, pentru nefamilişti, în Venice, California, clocotind de resentimente. Căzusem în capcana de a-i acuza pe toţi ceilalţi pentru dificultăţile fireşti care se ivesc de fiecare dată când urmăreşti obiective rezonabil de mari. Am decis că fusesem manipulat de o mulţime de oameni care profitaseră de mine. „Dacă nu ar fi fost ei”, mi-a zis orgoliul meu, „aş fi într-o formă grozavă!” Aşa că mi-am plâns singur de milă. Şi cu cât deveneam mai furios şi mai nemulţumit, cu atât deveneam mai puţin productiv.

Apoi am început să apelez la mâncare ca la o modalitate de eliberare – o mulţime de junk food ridicolă, de proastă calitate. M-am îngrăşat cu 15 kilograme şi ceva în doar câteva luni; nu e un lucru uşor de făcut. Trebuie să mănânci tone de mâncare şi să nu te mişti cine ştie ce ca să reuşeşti aşa ceva! M-am trezit făcând lucruri de care

râdeam la alţi oameni – cum ar fi să mă uit la emisiunile TV din timpul zilei. Dacă nu mâncam, mă uitam la telenovele. Am fost absorbit de serialul *General Hospital* – dacă eşti suficient de mare să-ţi aminteşti când Luke şi Laura s-au căsătorit, eu eram acolo!

E amuzant (şi un pic umilitor) să mă uit în urmă şi să văd cât de jos decăzusem. Ajunsesem la ultimii mei 19 dolari şi ceva mărunţiş şi nu aveam niciun fel de perspective. Şi eram supărat mai ales pe un prieten care împrumutase 1200 de dolari de la mine când o duceam bine, dar care nu mi i-a mai dat niciodată înapoi. Acum eram lefter, dar când îi cerusem banii, îmi întorsese spatele. Nu-mi răspundea la telefoane! Eram furios, gândindu-mă: „Ce dracu' o să mă fac! Cum o să fac rost de bani de mâncare?"

Dar am fost mereu pragmatic. M-am gândit: „Bun, când aveam şaptesprezece ani şi nu aveam unde să stau, cum m-am descurcat?" Mergeam la o masă tip smorgasbord[27] şi mă îndopam de la un bufet de tipul *all-you-can-eat* cu cât mai puţini bani. Asta mi-a dat o idee.

Apartamentul meu nu era chiar aşa de departe de un loc frumos numit Marina del Rey, unde bogaţii LA-ului îşi trăgeau iahturile. Era un restaurant numit El Torito care avea un bufet fabulos pentru aproximativ 6 dolari. Nu voiam să prăpădesc bani pe benzină sau parcare, aşa că parcurgeam pe jos cei cinci km până la restaurant, care se afla chiar lângă port. Luam loc în dreptul ferestrei şi mă ghiftuiam cu farfurie după farfurie de mâncare de parcă nu aveam să mai prind ziua de mâine – lucru care chiar se putea întâmpla!

În timp ce mâncam, mă uitam la vasele care treceau şi visam la felul în care putea să fie viaţa. Starea mea a

---

27 Tip de bufet scandinav, originar din Suedia, la care se servesc atât mâncăruri calde, cât şi reci (N. red.)

început să se schimbe şi puteam să simt straturile de furie topindu-se în mine. În timp ce-mi terminam masa, am remarcat un băieţel îmbrăcat într-un costumaş – nu cred să fi avut mai mult de şapte sau opt ani – care-i deschidea uşa tinerei sale mame. Apoi a condus-o mândru la masa lor şi i-a ţinut scaunul. El avea o *prezenţă* specială. Copilul acesta părea să fie atât de pur şi de bun. Era unul dintre cei care dăruiesc – puteai să-ţi dai seama de asta după felul respectuos şi iubitor în care se purta cu mama lui. Am fost profund mişcat.

După ce am achitat nota, m-am îndreptat spre masa lor şi i-am spus băieţelului: „Scuză-mă, vreau doar să te felicit pentru meritul de a fi un gentleman atât de extraordinar. Faptul că îţi tratezi doamna în felul acesta este uimitor”.

„Este mama mea”, mi-a mărturisit el.

„O, Dumnezeule!” i-am spus eu. „Asta e şi mai tare! Şi este minunat că o scoţi în oraş pentru prânz!”

El a făcut o pauză şi cu o voce liniştită a zis: „Păi, chiar nu pot, pentru că am doar opt ani – şi încă nu am un loc de muncă”.

„Ba da, tu o scoţi la prânz”, i-am spus eu. Şi în clipa aceea, am băgat mâna în buzunar, am scos toţi banii care îmi mai rămăseseră – poate o sumă totală de 13 de dolari şi ceva mărunţiş – şi i-am pus pe masă.

El a privit în sus la mine şi a zis: „Nu pot să primesc asta”.

„Ba sigur că poţi”, i-am spus eu.

„De ce?”

M-am uitat la el cu un zâmbet larg şi i-am spus: „Pentru că sunt mai mare ca tine”.

S-a holbat la mine, şocat, şi apoi a început să chicotească. Eu m-am întors pur şi simplu şi am ieşit pe uşă.

Nu am ieşit pur şi simplu pe uşa aceea, *am plutit* până acasă! Ar fi trebuit să mă panichez pentru că nu mai aveam niciun bănuţ al meu dar, în loc de asta, m-am simţit complet liber!

Aceea a fost ziua în care viaţa mea s-a schimbat pentru totdeauna. *Acela a fost momentul în care am devenit un om bogat*.

Ceva din interiorul meu a trecut în cele din urmă de sentimentul de lipsă. Eram în sfârşit eliberat de obiectul care poartă numele de bani căruia îi permisesem să mă terorizeze. Am putut să dăruiesc totul fără nicio teamă. Ceva de dincolo de mintea mea, ceva din adâncul sufletului meu ştia că sunt călăuzit – la fel ca noi toţi. Şi clipa aceea a fost să fie. Exact aşa cum a fost să fie să citeşti aceste cuvinte acum.

Mi-am dat seama că fusesem atât de ocupat încercând să *obţin*, încât uitasem să *dăruiesc*. Dar acum m-am recâştigat pe mine însumi; mi-am recâştigat sufletul.

Am renunţat la scuzele mele, la învinovăţirea celorlalţi şi, brusc, nu mai eram nemulţumit. De asemenea, ai fi putut să spui că nu am fost prea deştept! Pentru că nu aveam nici cea mai vagă idee de unde urma să fac rost de următoarea masă. Dar gândul acela nici nu-mi trecea prin cap. În loc de asta, am încercat un sentiment copleşitor de bucurie că am fost eliberat dintr-un coşmar – coşmarul în care credeam că viaţa mea era blestemată din cauza a ceea ce îmi „făcuseră” alţii.

În noaptea aceea, m-am angajat pentru un plan de acţiune masivă. Am decis exact ce urma să fac şi cum să mă angajez. Aveam un sentiment de certitudine că urma să reuşesc ce-mi propusesem – dar tot nu ştiam când avea să vină următorul meu cec de salariu sau, chiar mai urgent, următoarea mea masă.

Apoi, s-a produs un miracol. A doua zi dimineaţă, a

venit poşta tradiţională, cea lentă ca melcul, şi am găsit o scrisoare specială în cutia mea poştală. Înăuntru era un bilet scris de mână de la prietenul meu în care spunea că-i pare rău că-mi evitase telefoanele. Eu îi fusesem alături la nevoie şi ştia că am necazuri. Aşa că îmi plătea tot ce îmi datora. Plus un mic supliment.

M-am uitat în plic şi înăuntru era un cec în valoare de 1300 de dolari. Era destul cât să-mi ajungă o lună sau chiar mai mult! Am plâns, atât eram de uşurat. *Şi apoi m-am gândit*: *„Ce înseamnă asta?”*

Nu ştiu dacă a fost o coincidenţă, dar am ales să cred că acele două evenimente erau conectate şi că fusesem răsplătit nu doar pentru că dăruisem, ci şi pentru că am vrut să dăruiesc. Nu din obligaţie sau din teamă – era doar o ofrandă din inima şi din sufletul meu pentru un alt suflet tânăr de pe drum.

Şi îţi pot spune sincer, am avut multe zile grele în viaţa mea, atât din punct de vedere financiar, cât şi emoţional – ca noi toţi, de altfel – dar nu m-am întors niciodată la acel sentiment de lipsă şi nu o voi face niciodată.

Mesajul ultim al acestei cărţi este foarte simplu. Este fraza pe care am scris-o în jurnalul meu pe marginea autostrăzii. Secretul final al bogăţiei este: *secretul vieţii este să dăruieşti*.

Dăruieşte liber, deschis, cu uşurinţă şi cu plăcere. Dăruieşte chiar şi atunci când nu crezi că ai ce să dăruieşti şi vei descoperi că există un ocean de abundenţă în interiorul şi în jurul tău. Viaţa se întâmplă mereu pentru tine, nu ţi se întâmplă ţie. Apreciază darul acela şi eşti bogat, acum şi pentru totdeauna.

Înţelegerea acestui adevăr m-a adus înapoi la lucrul pentru care sunt făcut, la lucrul pentru care suntem făcuţi cu toţii: să fim o forţă a binelui. Am fost adus înapoi la o

viaţă a înţelesului profund, căutând mereu să-mi împlinesc rugăciunea – şi aceasta spune ca în fiecare zi să fiu o binecuvântare în vieţile tuturor oamenilor pe care îi întâlnesc şi cu care am privilegiul să creez o legătură.

Chiar dacă nu te-am întâlnit personal, am scris această carte în aceeaşi stare, cerând şi rugându-mă ca fiecare capitol, fiecare pagină, fiecare concept să fie un pas mai profund în a te ajuta să simţi mai multe din binecuvântările persoanei care eşti şi mai multe din binecuvântările a ceea ce poţi să creezi şi să dăruieşti în această viaţă.

Dorinţa mea din inimă şi obiectivul acestei cărţi este să-ţi ofer încă o modalitate de a-ţi extinde şi adânci calitatea vieţii tale şi vieţilor tuturor celor pe care eşti binecuvântat să-i iubeşti şi să-i atingi. A fost un privilegiu să te slujesc în asta.

Şi abia aştept ca într-o bună zi drumurile noastre să se încrucişeze, sper – fie putând să te întâlnesc şi să te slujesc la unul din evenimentele mele de pe undeva din lume, fie să te întâlnesc pur şi simplu pe stradă. Voi fi încântat să aud cum ai folosit principiile acestea pentru a-ţi îmbunătăţi viaţa.

Şi astfel, din moment ce ne despărţim, vreau să te las cu o binecuvântare şi o dorinţă ca viaţa ta să fie pentru totdeauna plină de abundenţă. Îmi doresc pentru tine o viaţă de bucurie, pasiune, provocări, oportunitate, dezvoltare şi dăruire. Îţi doresc o viaţă extraordinară.

Cu dragoste şi binecuvântări, TONY ROBBINS

„Trăieşte viaţa din plin cât te afli aici. Gustă totul. Ai grijă de tine şi de prietenii tăi. Distrează-te, fii nebun, fii ciudat. Ieşi în lume şi dă-o-n bară! Ai s-o faci oricum, aşa că poţi tot atât de bine să te bucuri pe măsură ce-o faci. Profită de ocazie pentru a învăţa din greşelile tale: găseşte cauza problemei tale şi elimin-o. Nu încerca să fii perfect;

fii doar un exemplu excelent de fiinţă umană”.

— TONY ROBBINS

7 paşi simpli: lista ta de verificare pentru succes

Iată o listă de verificare rapidă pe care să o utilizezi oricând vrei pentru a vedea unde te afli şi ce trebuie făcut în continuare pentru a merge mai departe pe drumul tău spre libertate financiară. Aruncă o privire peste cei 7 Paşi Simpli şi asigură-te nu doar că îi înţelegi, ci şi că i-ai activat.

Pasul 1: Ia cea mai importantă decizie *financiară* a vieţii tale

1. Ai luat decizia de a deveni un investitor, nu doar un consumator?

2. Ai alocat un procent specific din economiile tale care se îndreaptă mereu spre propriul Fond pentru Libertate?

3. Ai automatizat asta? Dacă nu, fă-o acum: www.tdameritrade.com sau www.schwab.com.

4. Dacă suma pe care o aloci acum este mică, ţi-ai luat angajamentul faţă de angajatorul tău să utilizezi programul Economiseşte Mai Mult Mâine? Vezi http://befi. allianzgi.com/en/befi-tv/pages/save-mo-re-tomorrow. aspx.

Pasul 2: Devino un iniţiat: Învaţă regulile înainte să intri în joc

1. Ştii cele 9 Mituri şi eşti protejat acum? Iată un mic test:

a. Ce procent din fondurile mutuale surclasează piaţa (sau etalonul lor) pe durata a oricăror zece ani?

b. Contează comisioanele şi care este comisionul mediu al unui fond mutual?

c. Dacă plăteşti 1% versus 3% în comisioane, cât de mare este diferenţa pe care o face în depozitul tău final de economii?

d. Ţi-ai supus brokerul unui test drive? Ai verificat

online care sunt costurile tale curente, la cât de mult risc sunt supuse investiţiile tale actuale şi cum s-a comparat actuala ta strategie de investiţii cu alte opţiuni simple, necostisitoare, de-a lungul ultimilor 15 ani?

e. Ştii care este diferenţa dintre profiturile din reclame şi cât realizezi efectiv?

f. Ştii care este diferenţa dintre un broker şi un consultant fiduciar?

g. Fondurile cu dată fixă sunt cea mai bună opţiune a ta?

h. Cum îţi maximizezi planul 401 (k), şi ar trebui să optezi pentru utilizarea unui 401 (k) tip Roth?

I. Trebuie să-ţi asumi riscuri uriaşe pentru a obţine recompense mari? Care sunt câteva dintre instrumentele care îţi vor da posibilitatea să obţii beneficiile pieţei fără dezavantajul pierderilor?

j. Ai identificat vreuna dintre istoriile sau emoţiile limitatoare care te-au tras înapoi sau te-au sabotat în trecut şi ai spart tiparul lor de control din viaţa ta?

2. Ai un consultant fiduciar care te reprezintă şi te îndrumă acum? Dacă nu, mergi online şi găseşte unul la http://findanadvisor. napfa.org/ home. aspx sau mergi la Stronghold şi analizează abordarea lor în servicii (www.Stronghold Financial.com).

3. Dacă deţii o companie sau eşti un angajat cu un plan 401 (k), ţi-ai făcut timp 30 de secunde pentru a verifica felul în care se compară comisioanele tale cu restul pieţei? Accesează linkul http://americas-best40 lk.com/40 lk-fee-checker.

4. Dacă eşti proprietarul unei afaceri, te-ai achitat de obligaţia ta legală de a-ţi compara contul 401 (k) cu un etalon pentru celelalte planuri? Nu uita, Departamentul Muncii a raportat că 75% dintre planurile 401 (k) pe care le-a auditat au primit o amendă medie de 600.000 de

dolari (www.americasbest40 lk.com).

Pasul 3: Fă ca jocul să poată fi câştigat

1. Ai făcut ca jocul să poată fi câştigat?

a. Ai aflat care sunt cifrele tale reale? Ai determinat de ce va fi nevoie de fapt pentru a dobândi siguranţa, vitalitatea şi independenţa financiară? Ai calculat asta?

b. Dacă nu, revino asupra situaţiei şi fă asta chiar acum. Sau dacă vrei să le reiei, calculează cifrele acelea acum sau intră în aplicaţia ta, unde poţi păstra cifrele în buzunar şi vor fi calculate în câteva minute. O poţi face în doar câteva minute.

c. Aminteşte-ţi, claritatea înseamnă putere. Vezi www.tonyrob-bins.com/masterthegame.

2. După ce ai obţinut cifrele, ţi-ai folosit calculatorul de avere şi ai găsit un plan care îţi arată câţi ani îţi vor trebui într-un plan conservator, moderat sau agresiv pentru a obţine siguranţa sau independenţa financiară? Dacă nu, fă-ţi singur acest cadou. Accesează aplicaţia şi fă asta acum.

3. Ai trecut în revistă şi ai luat vreo decizie în legătură cu cele cinci elemente ale felului în care îţi poţi accelera planul şi poţi obţine siguranţă sau independenţă financiară şi mai rapid?

a. Economiseşte mai mult:

— Te-ai uitat la locurile din care ai putea economisi? Ipoteca ta?

Cumpărăturile zilnice?

— Ai implementat un plan Economiseşte Mai Mult Mâine astfel încât să nu fie nevoie să renunţi la nimic astăzi, ci atunci când vei primi venit suplimentar în viitor vei economisi mai mult? Accesează http://befi. allianzgi.com/en/save-more-to-morrow/Pages/default. aspx.

— Ai găsit ceva la care ai putea renunţa cu uşurinţă pentru a-ţi creşte economiile? Pizza de 40 de dolari? Sticla

de apă? Starbucks? Şi ai calculat câţi bani în plus vei avea în propriul Fond pentru Libertate şi cu cât mai repede îţi poţi atinge obiectivele făcând asta? Nu uita, 40 de dolari pe săptămână pot să fie egali cu 500.000 de dolari de-a lungul unei vieţi de investitor. Nu trebuie să faci niciuna dintre acestea dacă eşti deja în grafic dar acestea sunt opţiunile pentru cazul în care nu eşti încă în grafic în realizarea obiectivelor tale financiare.

b. Câştigă mai mult. Ai găsit modalităţi prin care să creşti valoarea pe care le-o poţi aduce celorlalţi? Trebuie să te reajustezi şi să treci într-un domeniu diferit? Care sunt felurile prin care poţi aduce mai multă valoare şi te poţi dezvolta mai mult astfel încât să poţi dărui mai mult?

c. Economiseşte cu comisioanele şi impozitele. Ai găsit o modalitate de a aplica ce te-am învăţat noi pentru a-ţi reduce comisioanele şi/ sau impozitele?

d. Obţine profituri mai bune. Ai găsit o modalitate de a investi cu profituri mai mari, fără riscuri inutile? Ai analizat vreunul dintre portofoliile existente deja care ţi-ar putea mări câştigurile şi te-ar putea proteja de acele schimbări de direcţie ale pieţei care-ţi întorc stomacul pe dos?

e. Schimbă-ţi viaţa – şi ameliorează-ţi stilul de viaţă. Te-ai gândit vreodată la o nouă adresă, cu un stil de viaţă chiar mai bun? Te-ai gândit vreodată să te muţi într-un loc în care reduci sau elimini taxele statale şi apoi să investeşti toţi acei bani în consolidarea averii şi în siguranţa şi libertatea financiară a familiei tale?

Pasul 4: Ia cea mai importantă decizie *de investiţii* din viaţa ta

1. Te-ai hotărât asupra unei alocări de active astfel încât să nu te afli niciodată într-o poziţie în care să pierzi prea mult? (Să nu mizezi totul pe o singură carte, nu-i aşa?)

2. Te-ai hotărât ce procent îşi are locul în Coşul Siguranţei şi ce tipuri specifice de investiţii vei utiliza pentru a fi în siguranţă şi pentru a-ţi maximiza cu toate acestea profiturile? Diversifici cu diferite tipuri de investiţii în cadrul Coşului Siguranţei? Ai decis ce procent din economiile tale sau din capitalul tău de investiţii va ajunge în Coşul Siguranţei?

3. Te-ai hotărât ce procent îşi are locul în Coşul tău de Risc/Dezvoltare şi ce tipuri specifice de investiţii vei utiliza pentru a maximiza profiturile şi pentru a-ţi minimiza totuşi expunerea cât mai bine cu putinţă? Este Coşul tău de Risc/Dezvoltare diversificat?

4. Ţi-ai evaluat efectiv toleranţa la risc? Ai făcut testul elaborat de Rutgers (http://njaes.rutgers.edu/money/riskquiz)?

5. Te-ai gândit la etapa în care te găseşti în viaţă şi dacă ar trebui să fii mai agresiv, sau mai puţin agresiv dată fiind perioada de timp de care dispui pentru a economisi şi a investi? (Dacă eşti tânăr, poţi să pierzi ceva mai mult pentru că ai mai mult timp pentru a recupera; dacă eşti mai aproape de pensionare, ai mai puţin timp pentru a recupera şi poate că ai nevoie de mai mult în Coşul Siguranţei.)

6. Ai evaluat cantitatea şi dimensiunile fluxului tău de numerar şi dacă asta va juca un rol în nivelul conservatorismului sau agresivităţii din alocarea ta de active?

7. Ai stabilit raportul dintre Siguranţă versus Risc/Dezvoltare ca procent din investiţiile tale generale? 50/50? 60/40? 70/30? 30/70?

40/60? 80/20?

8. Ai creat o listă cu obiectivele tale pe termen scurt şi pe termen lung pentru Coşul tău de Visuri care să te încânte? Trebuie să aştepţi până cândva, în viitor, sau ai

câteva lucruri pe care le vei materializa imediat?

9. Ai stabilit un fel prin care să-ţi finanţezi Coşul de Visuri, fie cu un procent mic din economii, fie cu o parte din profiturile din câştigurile nesperate de pe urma succeselor din Coşul tău de Risc/Dezvoltare?

10. Reechilibrarea şi metoda costului mediu unitar:

a. Aloci în mod constant aceeaşi sumă de bani pentru investiţii indiferent dacă piaţa se deplasează în sus sau în jos? Nu uita, sincronizarea cu piaţa nu funcţionează niciodată.

b. Îţi reechilibrezi continuu portofoliul sau ai un consultant fiduciar care face asta pentru tine? Indiferent de răspuns, asta este esenţial pentru optimizarea profiturilor şi pentru minimizarea volatilităţii.

Pasul 5: Crearea unui plan de venituri pe viaţă

1. Puterea „Tuturor Anotimpurilor”:

a. Ţi-ai făcut timp să citeşti, să înţelegi şi să acţionezi pornind de la puternicele revelaţii pe care ni le-a oferit Ray Dalio cu abordarea sa pentru „Orice Anotimp”? El a realizat profituri din investiţii 85% din timp şi a pierdut bani doar de patru ori în 30 de ani, dar niciodată până acum mai mult de 3, 93%!

b. Ai fost la Stronghold şi ţi-ai făcut timp cinci minute pentru a vedea ce fel de profituri obţii la actualele tale investiţii prin comparaţie cu „Orice Anotimp” (şi alte portofolii) sau pentru a vedea de ce ar fi nevoie pentru a crea un portofoliu pentru „Orice Anotimp” în câteva minute?

2. Asigurarea de Venit:

a. Ai făcut cel mai important lucru dintre toate? Te-ai asigurat că nu vei rămâne fără venit atâta timp cât trăieşti? Ai stabilit un plan de venituri garantate pe toată durata vieţii?

b. Cunoşti diferenţa dintre o anuitate imediată şi o

anuitate amânată şi ai ales-o pe cea care ţi s-ar putea potrivi în funcţie de etapa din viaţa ta?

c. Ai trecut în revistă şi ai demarat o anuitate hibridă sau ai început să exploatezi strategia beneficii fără expunere care este acum disponibilă pentru oricine, indiferent de vârstă şi fără achitarea unei sume integrale?

d. Ai intrat online şi ai aflat cât de mult venit viitor ai putea să ai pentru o sumă mică, de genul 300 de dolari pe lună sau mai mult? Dacă nu, accesează www.lifetimeincome.com sau sună un specialist în anuităţi de la Stronghold.

3. Secretele celor Ultrabogaţi:

a. Ai analizat cum să reduci drastic, între 30% şi 50%, timpul de care vei avea nevoie pentru a obţine libertate financiară prin utilizarea unor strategii de asigurări de viaţă eficiente fiscal? Aminteşte-ţi, asigurările de viaţă în plasament privat sunt grozave pentru averile mari, dar oricine poate utiliza poliţele oferite prin TIAA-CREF cu sume minime. Dacă nu ai explorat încă aceste instrumente, ia legătura astăzi cu un fiduciar calificat, expert, sau contactează Stronghold pentru o analiză gratuită.

b. Ai investit cei 250 de dolari pentru a crea un living trust pentru ca familia ta să fie protejată şi proprietăţile tale să ajungă la ea fără să treacă printr-un an de probaţiune? Ţi-ai protejat averea nu doar pentru actuala generaţie, ci şi pentru nepoţii şi strănepoţii tăi?

Pasul 6: Investeşte asemenea celor mai bogaţi 0, 001%

1. Ţi-ai făcut timp pentru a asimila câteva dintre interviurile scurte cu 12 dintre persoanele cele mai inteligente din punct de vedere financiar de pe planetă, cei mai mari investitori din istorie?

2. Cine este „Stăpânul Universului” din lumea

financiară? Ce fel de profituri a realizat prin comparaţie cu toţi ceilalţi, inclusiv Warren Buffett, şi cum ai putea să investeşti cu el dacă ai vrea?

3. Ce ai învăţat despre alocarea de active de la David Swensen de la Yale? Sau de la Mary Callahan Erdoes de la J.P. Morgan?

4. Ce ai învăţat de la Jack Bogle, maestrul indicilor? Sau de la Dr. Doom, de la Marc Faber?

5. Ai asimilat strategia simplă pe care Warren Buffett o recomandă acum pentru toată lumea, inclusiv pentru soţia sa şi pentru trustul pe care îl va moşteni?

6. Ai asimilat importanţa felului în care să obţii profituri asimetrice?

7. Ai absorbit MBA-ul de 100.000 de dolari pe care ţi l-a oferit Paul Tudor Jones, învăţând să nu faci niciodată o investiţie de mai puţin de cinci la unu şi să profiţi întotdeauna de puterea trendului?

8. Ai urmărit videoclipul lui Ray Dalio, *How the economic Machine Works – In Thirty Minutes* (*Cum funcţionează maşinăria economică – În treizeci de minute*)? Dacă nu, urmăreşte-l acum, accesând www.economicprinciples.org.

9. Ai asimilat conceptele soluţiei lui Kyle Bass de a investi acolo unde nu poţi să pierzi bani? Îţi aminteşti de puterea monedelor de cinci cenţi? În care investiţiile sunt garantate pentru totdeauna de guvernul SUA şi unde ai un beneficiu potenţial undeva între 20% şi 30%?

10. Ai asimilat lecţiile elementare ale lui Charles Schwab şi darul de la Sir John Templeton care continuă să-ţi spună generos că mediul cel mai rău este cea mai grozavă ocazie a ta – şi să fii cel mai optimist atunci când lumea se „sfârşeşte” aşa cum a făcut-o în al Doilea Război Mondial, cum a făcut-o în inflaţia din America de Sud, în perioada Marii Crize, în Japonia de după cel de-al Doilea

Război Mondial? Ai asimilat adevărata sa filosofie strategică fundamentală care l-a transformat în primul miliardar internaţional din investiţii din istorie? 11. Ce acţiuni poţi realiza astăzi pentru a începe să investeşti asemenea celor mai bogaţi 0, 001%?

Pasul 7: Fă-o pur şi simplu, bucură-te de viaţă şi împărtăşeşte-o!

1. Bunul tău ascuns:

a. Te-ai conectat la adevărul că viitorul este un loc magnific?

b. Acesta va fi bogat în provocări incitante. Oportunităţile şi problemele sunt mereu prezente, dar îţi este limpede că există un val de tehnologie care va continua să inoveze şi să ne împuternicească pe noi ca persoane, amplificând calitatea vieţii omeneşti pentru toate fiinţele umane de pe întregul pământ?

2. Ţi-ai oferit ţie însuţi darul suprem – angajamentul de a fi bogat acum, nu într-o bună zi, în viitor – apreciind şi dezvoltând obiceiul zilnic de a-ţi pregăti aprecierea a ceea ce ai deja şi de a clădi pe succesul acela?

3. Ai da la schimb aşteptarea pentru apreciere? Şi ţi-ai luat angajamentul pentru o viaţă de progres? Progresul înseamnă fericire. Viaţa înseamnă să te dezvolţi şi să dăruieşti.

4. Ţi-ai dat seama ce lucru trebuie să slujeşti cât eşti aici şi care este scopul mai înalt al vieţii tale? Ai început să te gândeşti la moştenirea pe care o vei lăsa?

5. Te-ai hotărât să transformi mărunţişul din buzunarele tale într-o schimbare masivă în lume? Dacă da, intră acum pe www. swipeout.com, alocă un minut şi începe procesul de salvare a vieţilor în timp ce tu te bucuri de a ta.

6. Întruchipezi adevărul care te face bogat în clipa aceasta: secretul vieţii este să dăruieşti?

Aceasta este o listă de verificare rapidă şi generală, menită să maximizeze paginile pe care le-ai citit. Dacă există ceva care să-ţi fi scăpat, oferă-ţi darul de a reveni, de a asimila. Nu uita, repetiţia este mama abilităţii. În acţiune se găseşte întreaga ta putere.

Deci, dragul meu prieten, vino aici şi să ştii că nu eşti singur. Poţi să-ţi accesezi propriile resurse sau ţi-am pregătit de asemenea o mulţime de resurse auxiliare aici: site-ul web, aplicaţia, Stronghold, Lifetime Income şi America's Best 40 lk. Dar orice ai face, asigură-te că acţionezi şi asigură-te că oamenii care te călăuzesc o fac ţinând cont de interesele tale. Primul pas este găsirea consultantului fiduciar potrivit. Consultantul fiduciarul potrivit te poate ajuta să-ţi creezi sau să-ţi perfecţionezi planul.

Lista aceasta nu înseamnă tot; este doar o listă de verificare grozavă care să te împingă să continui să te dezvolţi şi să implementezi cele învăţate. Aminteşte-ţi, cunoaşterea nu înseamnă putere, execuţia înseamnă putere. Pur şi simplu, progresează puţin în fiecare zi sau în fiecare săptămână, şi nici nu-ţi vei da seama când vei încheia drumul spre libertate financiară.

Aştept cu nerăbdare să te întâlnesc în persoană într-o bună zi, curând. Până atunci, ia iniţiativa, continuă să mergi înainte, devino un maestru al jocului şi trăieşte cu pasiune.

Mulţumiri

Când m-am aşezat să notez toate persoanele cărora le sunt atât de recunoscător, am fost complet copleşit. Tocmai terminasem de scris o carte de peste 600 de pagini! Dar să le mulţumesc tuturor celor care m-au ajutat să ajung aici rămânea în continuare o sarcină descurajatoare. De unde să încep? Stând aici, sarcina

aceasta seamănă foarte mult cu ceva ce vezi la finalul unui film: sute de nume care se derulează şi scene-cheie care apar ca omagiu pentru superstaruri. Atâţia oameni au jucat atât de multe roluri pentru a mă aduce pe mine la acest moment profund satisfăcător.

Pe măsură ce trec în revistă călătoria de 4 ani – şi, sincer să fiu, cei 30 de ani care m-au adus în acest punct – văd chipurile şi simt harul atâtor persoane extraordinare. Nu voi putea să le recunosc tuturor meritele, dar aş vrea să încep aproape de casă, cu oamenii care mi-au influenţat cel mai profund viaţa.

În primul rând, familia mea. Bineînţeles, asta începe cu dragostea vieţii mele, soţia mea nemaipomenită, Bonnie Pearl – Sage a mea. „Fata mea". Ea este sursa inepuizabilă de bucurie şi de fericire din viaţa mea. Am sentimentul că EA este recompensa supremă pentru „karma bună" care a rezultat din slujirea a zeci de milioane de oameni de-a lungul deceniilor. Îmi spune că s-a născut ca să mă iubească pe mine şi tot ce pot să spun este că Dumnezeu m-a binecuvântat cu adevărat cu dragostea acestui suflet frumos. Părinţilor ei, Bill şi Sharon – Mama şi Tata – vă mulţumesc că aţi creat şi aţi crescut această femeie uluitoare. Voi mi-aţi făcut cel mai mare dar din viaţa mea: fiica voastră, cea mai mare sursă de dragoste pe care am cunoscut-o vreodată şi pe care mi-aş fi putut-o imagina vreodată. Vă mulţumesc pentru toată dragostea pe care i-aţi dăruit-o şi pentru că m-aţi iubit ca pe copilul vostru. Voi trăiţi amândoi vieţi care aduc o contribuţie reală şi amândoi mă inspiraţi în fiecare zi. Dragului meu cumnat Scotty (care este de fapt fratele meu) pentru curajul său de războinic şi pentru că se preocupă constant să crească standardele şi să se asigure că putem întinde o mână şi ajuta mai multe suflete. Şi le mulţumesc fiecăruia dintre cei patru copii ai mei, Jairek, Josh, Jolie şi Tyler, care în

fiecare etapă a vieţii mele mi-au adus inspiraţie, dragoste şi un motiv pentru *a fi* mai mult. Sunt recunoscător, de asemenea, şi harului Creatorului nostru. Şi mamei mele pasionate, care mi-a insuflat standarde extraordinare şi celor patru taţi care mi-au influenţat fiecare viaţa într-un fel unic. Fratelui şi surorii mele, Marcus şi Tara, şi întregii mele familii extinse, vă iubesc.

Echipei mele principale de la Robbins Research International care îmi îngăduie în fiecare zi privilegiul de a explora, de a integra, de a crea constant, de a-mi testa şi retesta revelaţii noi, instrumente, strategii şi căi de a îmbunătăţi calitatea vieţilor oamenilor din întreaga lume. Lui Sam Georges şi Yogesh Babla – prietenii mei intimi care au grijă de mine şi de toate companiile noastre în timp ce eu călătoresc pe glob. Dragilor mei prieteni şi protectori Mike Melio şi „General Jay" Garrity. Lui Shari, Rich, Marc, Brook, Terri şi tot restului personalului nostru executiv uluitor, loial şi animat de o misiune. Excepţionalei mele echipe creative – mai ales managerului remarcabil şi partenerei creative Diane Adcock – tu eşti uimitoare, şi lui Katie Austin, iubirea noastră strălucitoare, te iubesc. Întregului personal de la Sediul Central din San Diego şi nu numai care lucrează cu mine în fiecare zi în cadrul departamentelor de la RRI şi tuturor partenerilor noştri care alcătuiesc Companiile Anthony Robbins. Vă mulţumesc fiecăruia dintre voi pentru tot ce faceţi în misiunea noastră de a munci constant pentru a crea momente de cotitură pentru oameni în afacerile, finanţele, sănătatea, emoţiile, managementul timpului lor şi în relaţiile lor personale. Suntem aici împreună pentru a schimba vieţi. Suntem chemaţi să luăm atitudine. Noi promovăm Dezvoltarea Financiară, de Business şi, în ultimă instanţă, Umană. Suntem catalizatori ai spiritului – acesta este darul pentru care suntem făcuţi cu toţii. Mă

simt foarte norocos să lucrez cu tine în timp ce ajutăm să facem o diferenţă în vieţile oamenilor de pretutindeni din lume! Mulţumiri speciale staffului nostru de voluntari şi întregii noastre echipe – şi mai ales războinicilor noştri de pe şosele, care străbat Pământul făcând să se întâmple totul din culise. Evenimentele noastre nu s-ar putea produce fără voi şi întreaga noastră echipă este recunoscătoare pentru darurile pe care le faceţi. Mulţumim de asemenea tuturor soţilor şi soţiilor care ne împrumută familia pe măsură ce ne extindem pe glob şi lui Joseph Mclendon III, Scott Harris, Joe Williams, Michael Burnett, Richard şi Veronica Tan şi lui Salim pentru că ne-au oferit pârghiile pentru a influenţa încă şi mai multe vieţi în lume.

Viaţa mea a fost puternic modelată de prietenii profunde cu patru oameni strălucitori. Dragului meu prieten şi frate Paul Tudor Jones, îţi mulţumesc pentru cei peste 21 de ani în care ai fost un model de urmat prin felul în care reuşeşti să găseşti drumul spre victorie, indiferent cât de mari sunt dificultăţile! Singurul lucru mai măreţ decât legendara capacitate a lui Paul de a tranzacţiona este profunzimea iubirii şi generozităţii sale. El este o persoană complet motivată să schimbe ceva în lume; şi o face în fiecare zi. Lui Peter Guber, care mi-a fost unul dintre cei mai scumpi prieteni în viaţă şi o forţă creatoare a naturii, a cărui generozitate nu cunoaşte limite. Peter, tu mă inspiri constant să văd ce este posibil! Îţi mulţumesc pentru cât am râs împreună, pentru antrenamentul tău, dragostea ta şi pentru privilegiul de a-ţi fi fost prieten de-a lungul deceniilor. Lui Marc Benioff, tovarăşul meu pe acest drum. Mintea ta uimitoare, inima ta neîmblânzită, inovaţia ta constantă în afaceri şi remarcabilele tale eforturi filantropice ne animă, pe mine şi pe milioane de alţi oameni cărora li s-a încredinţat să menţină standardul pe

care l-ai stabilit cu atâta succes şi pe care continui să-l susţii la Salesforce.com. Sunt mândru să-ţi fiu partener pentru a schimba vieţi. Te iubesc, omule. Lui Steve Wynn, îţi mulţumesc pentru dragostea ta şi pentru că eşti un creator impecabil şi strălucit pe care nu-l poate opri nimic de pe pământ! Eşti cu adevărat un geniu şi, cu toate acestea, atât de modest. Tu ai întotdeauna grijă de cei pe care îi iubeşti. Felul în care iei o viziune şi o transformi în realitate îi încântă pe toţi cei din jurul tău. Este un dar special să-ţi fiu prieten. Fiecare zi pe care o petrec cu tine este încă o zi în care sunt inspirat să-mi duc activitatea la un alt nivel.

Prin intermediul evenimentelor şi apariţiilor mele, am ocazia să întâlnesc sute de mii de oameni an de an care mi-au influenţat viaţa. Dar această carte, în esenţa sa, a fost modelată în mod unic de un grup de peste 50 de suflete extraordinare ale căror descoperiri şi strategii m-au influenţat pe mine şi pe toţi cei care vor citi aceste pagini. Celor care mi-au pus la dispoziţie timpul şi munca lor de o viaţă în sesiunile noastre de interviuri le sunt etern recunoscător. Lui Ray Dalio, pentru darul unic pe care l-ai făcut în această carte oferindu-i investitorului de rând o abordare de investiţii pentru „Orice Anotimp”, bazându-te pe descoperirile geniului faimoasei tale strategii pentru „Orice vreme”. Ray ne-a făcut darul unui sistem simplificat care creează ceea ce, cel puţin istoric, le-a oferit investitorilor cea mai liniştită călătorie posibilă pe parcursul drumului financiar pe termen lung. Valoarea „reţetei secrete” a lui Ray este nemăsurată, dar numai o reflecţie a generozităţii sale interioare.

Lui Jack Bogle, pentru că şi-a investit 64 de ani din viaţă şi pentru că are o focalizare neobosită pe ceea ce este corect pentru investitor: angajamentul tău faţă de crearea fondurilor de indici a schimbat investiţiile aşa cum

le ştim noi pentru toată lumea. Îţi mulţumesc că mi-ai oferit patru ore din ceea ce s-a dovedit a fi unul dintre cele mai pure, mai sincere şi mai revelatoare interviuri la care am avut privilegiul să particip. Lui T. Boone Pickens, pentru că a fost reprezentantul perfect al individualismului american sincer şi al curajului de cowboy. Lui Kyle Bass, pentru că ne-a arătat tuturor că recompensele masive nu necesită riscuri masive. Lui Sir John Templeton, fie binecuvântat, pentru multele decenii în care m-a inspirat cu ideile sale după care cele mai mari oportunităţi ale noastre ne sunt oferite în perioade de „pesimism maxim". Lui Marc Faber, pentru recomandările sale de investiţii mereu inovatoare şi, cel mai mult dintre toate, pentru exuberanţa sa. Neînfricatului Carl Icahn, pentru îndrăzneala, curajul şi pasiunea sa nestăpânită – pentru că ai provocat statu-quo-ul şi pentru că le-ai adus profituri extraordinare investitorilor tăi. Lui Mary Callahan Erdoes, femeia de un trillion de dolari de la J.P. Morgan, pentru că este un exemplu atât de extraordinar al puterii leadershipului celor care slujesc şi pentru că este un model pentru felul în care putem fi cu toţii extraordinari în afaceri, rămânând, cu toate acestea, atât de conectaţi la ceea ce contează cu adevărat cel mai mult.

Tuturor academicilor şi oamenilor de afaceri extraordinari şi pătrunzători. De la laureaţi ai Nobelului ca Robert Schiller şi Harry Markowitz la Dan Ariely (MIT) şi tandemului Shlomo Benartzi şi Richard Thaler, ale căror strategii Economiseşte Mai Mult Mâine le permit indivizilor să ocolească limitările cognitive şi emoţionale în care se trezesc prinşi majoritatea oamenilor. Dr. David Babbel, preocuparea ta pentru venit pentru toată viaţa şi exemplul tău viu au ajutat la conturarea unei părţi mari din această carte. Burton Malkiel, tu eşti o comoară pentru această ţară. Accentul tău iniţial pe indexare a pregătit

terenul pentru o lume a opţiunii financiare şi discursul tău direct este un reper luminos într-o lume financiară care este uneori întunecată şi opacă. Aliciei Munnell (Boston Collège), Teresei Ghilarducci (New School), dr. Jeffrey Brown şi dr. David Babbel (Wharton): vă mulţumesc pentru observaţiile voastre pătrunzătoaren despre sistemul nostru de pensii – voi sunteţi revoluţionarii. Lui Steve Forbes şi profesorului de la Harvard, fost secretar al Trezoreriei, Larry Summers, pentru că ne-a oferit două ore de dezbatere extraordinară şi vie – arătându-ne tuturor o prezentare „din perspectiva taberei adverse" a felului în care am ajuns aici şi ce trebuie să facă America pentru a redresa situaţia. Lui David Swensen – starul rock al investiţiilor instituţionale – pentru că a deschis uşile sacre de la Yale şi mi-a permis să discut abordarea sa extraordinar de eficientă în materie de investiţii dar, mai important, pentru că stă ca un exemplu strălucitor al felului în care munca noastră este o reflecţie a iubirii noastre. Munca lui este un dar şi accentul lui personal constant pe ceea ce poate să dăruiască mă emoţionează până în ziua de azi.

Lui Warren Buffett, pentru că a creat un drum pentru noi toţi. Îţi mulţumim că eşti atât de cinstit. Deşi mi-ar fi făcut plăcere să-mi petrec mai mult timp cu tine, întâlnirea scurtă pe care am avut-o în emisiunea *Today* a atins o coardă foarte sensibilă. Când Oracolul din Omaha îţi spune că indexarea este drumul de urmat, nu-ţi rămâne prea mult loc să te contrazici!

Lui Elliot Weissbluth, pentru disponibilitatea lui de a accepta această provocare cu mult înainte ca subiectul să fie măcar deschis. Tu ai muncit pentru a aduce transparenţă adevărată şi consiliere fără conflicte de interese pentru cei bogaţi şi acum ai pus umărul la o cruciadă de democratizare a oportunităţilor pentru

investitorul de rând, indiferent de posibilităţile sale economice. Elliot este un adevărat exemplu de integritate, curaj şi angajament intrinsec pentru a face lucrul corect. Îţi mulţumesc pentru parteneriat.

Le mulţumesc tuturor celor care mi-au dat interviuri sau care au dat din timpul lor la ale mele Platinum Partnership Wealth Events şi celor care ne-aţi împărtăşit descoperirile voastre de-a lungul anilor şi care aţi funcţionat ca exemple pentru ce este posibil – voi mă inspiraţi cu toţii şi înţelepciunea voastră este reluată în aceste pagini în atât de multe feluri diferite.

Mulţumiri şi recunoştinţă scumpului meu prieten John Paul Deloria (care a locuit şi el, la rândul său, în maşină!). Mulţumesc nonconformistului Marc Cuban, lui Charles Schwab, lui Sara Blakely, lui Reid Hoffman, Sir Richard Branson, Chuck Feeney, Evan Williams, Peter Lynch, Ray Cham-bers, David Walker, Eddie Lampert, Tony Hsieh, Tony Tan, Michael Milken, Mark Hart, Mitch Kaplan, Luca Padulli, Harry Dent, Robert Prechter, Michael O'Higgins, Jim Rodgers, James Grant, Eric Sprout, Mike Novogratz, Stanley Druckenmiller, George Soros, Sir Roger Douglass, Domingo Cavallo, Daniel Cloud, Geoffrey Batt, Joshua Copper Ramo, Russel Napier, Emad Mostaque, Dr. Donny Epstein, Tom Zgainer şi, bineînţeles, lui Ajay Gupta! Mulţumiri speciale lui Adam Davidson, Alex Blumberg şi Helen Olin pentru perspectivele pătrunzătoare despre ceea ce este nedrept şi ce se poate face cu lumea financiară nebună, conectată şi volatilă care ne domină acum vieţile.

Mulţumiri din suflet partenerilor mei de la Simon & Schuster, care au mişcat cerul şi pământul pentru a respecta acest grafic nebunesc. Eram atât de hotărât să public această carte şi dimensiunile ei creşteau geometric pe măsură ce intermediam din ce în ce mai multe dintre

cele mai mari minţi financiare ale lumii. Prima dată lui Jonathan Karp, preşedinte şi editor, pentru viziunea sa şi pentru disponibilitatea de a mă susţine în acest demers şi pentru că a fost vârful de lance al echipei Simon & Schuster care ne-a ajutat să editǎm şi să publicǎm acest monstru în timp record – trebuie să fi bătut vreun fel de record. Şi nu ar fi fost posibil fără ajutorul editorilor: Ben Loeh-nen şi Phil Bashe.

Mulţumiri tuturor celor care ne-au ajutat să răspândim vestea despre acest efort depus din dragoste. De la Heidi Krupp, la Jenifer Connelly, la Jan Miller şi Shannon Marven, la Suzanne Donahue şi Larry Hughes, la Mark Thompson, Mat Miller, la Frank Luntz şi uluitoarea sa echipă, David Bach şi scumpul meu prieten Dean Graziosi, în plus pe lângă toţi partenerii mei de marke-ting cum ar fi Brendon Burchard, Jeff Walker, Franz Kern, Joe Polish, Brett Ratner, Mike Koenigs, Tim Ferriss, Gary Vaynerchuck, Eben Pagan, Russell Brunson, Dean Jackson, Marie Forleo, Chris Brogan, Jay Abraham, Jason Binn, David Meerman Scott, Scott Klososky şi atât de mulţi alţii. Cele mai profunde mulţumiri lui Praveen Narra, Cliff Wilson şi tuturor partenerilor din dezvoltarea aplicaţiei pentru crearea uimitoarei noastre aplicaţii pentru smartphone.

Vedetelor media care au răspândit mesajul atât de iubitor, în special lui Oprah Winfrey, Ellen DeGeneres şi Dr. Oz. Dragilor mei parteneri – care par mai degrabă membri ai familiei mele – de la Impact Republic, pentru maratoanele de câte o noapte întreagă pentru coperta cărţii şi pentru altele similare; o ovaţie specială pentru Kwaku şi pentru fraţii mei dragi „PMF” Chris Jennings şi Bob Caruso. Vă mulţumesc Jarrin Kirksey, Sybil Amuţi şi întregii echipe Impact Republic nu doar pentru dăruirea voastră pentru această carte ci, de asemenea, pentru că

ne-aţi ajutat să ne rafinăm capacitatea de a ne ridica şi de a ajunge la şi mai multe milioane de oameni cu fiecare an care trece. Vă iubesc şi vă preţuiesc pe toţi!

Şi, bineînţeles, misiunea acestei cărţi nu este doar de a-i sluji pe cei care o vor citi, ci şi pe cei mulţi pe care societatea i-a uitat. Şi astfel, cele mai adânci mulţumiri ale mele tuturor celor din Fundaţia Anthony Robbins şi partenerilor noştri strategici – cel mai important lui Brian Berkopec şi tuturor partenerilor noştri de la Swipe Out şi lui Dan Nesbit de la Feeding America pentru ajutorul în coordonarea acestei abordări neîncercate vreodată înainte de a oferi 100 de milioane de mese: distribuţia donaţiei mele iniţiale de 50 de milioane de mese şi eforturile tuturor celor care lucrează neobosiţi pentru a asigura fonduri egale în contrapartidă care vor permite furnizarea a încă 50 de milioane. Mulţumiri din adâncul sufletului partenerei mele Cody Foster şi întregii echipe Advisors Excel, pentru că au fost printre primii care să ia iniţiativa – nu doar pentru a crea soluţii noi şi distincte de venit pentru oameni ci de asemenea şi pentru angajamentul lor deschizător de drumuri de a furniza 10 milioane de mese înaintea oricui altcuiva.

Pentru perspectivele despre tehnologie şi viitor, mulţumirile mele din suflet se adresează dragilor mei prieteni vizionari Peter Diamandis şi Ray Kurzweil. Întotdeauna este un privilegiu să petreci timp cu oricare din aceşti bărbaţi extraordinari. Ei îţi oferă o fereastră într-o realitate viitoare pe care puţini oameni de pe Pământ şi-o pot imagina şi muncesc în fiecare zi pentru a transforma lumea aceea în realitate. Ray şi Peter, voi mă uluiţi absolut, şi a fost un privilegiu să devin partenerul vostru la Singularity University şi în noul Premiu X pentru învăţare Globală. Sunt încântat de ceea ce vom crea împreună. Vă mulţumesc încă o dată pentru perspectivele

pe care le-am putut împărtăşi în această carte. Le mulţumesc de asemenea lui Easton Lalhappelle pentru că are o ambiţie creatoare nemăsurată pentru binele celor mulţi şi lui Juan Enriquez pentru că ne-a arătat felul în care chiar şi ceea ce noi numim „viaţă” este regândit şi reproiectat în oportunităţi noi chiar acum.

Celor din jurul meu care fac toate lucrurile mici ce creează cea mai mare diferenţă: draga d-nă. Sarah, Steph şi Stephanie. *Bula vinaka* familiei mele fijiene. Şi lui Andrea, Mariei şi lui Tony pentru că ajută la păstrarea unui sanctuar sacru într-o viaţă nebunească.

La final şi cel mai important, îi mulţumesc nucleului echipei mele de cercetare fără de care scrierea acestei cărţi ar fi fost imposibilă.

Începând cu fiul meu Josh, a cărui viaţă în afacerile financiare a oferit perspective nepreţuite. M-am bucurat de şedinţele noastre de brainstor-ming din miez de noapte încercând să ne dăm seama cum să aducem mai multă valoare investitorilor individuali. Timpul petrecut mi-a adus mai multă bucurie şi încântare decât mi-aş fi putut imagina – nu doar în ceea ce am putut să creăm împreună ci, de asemenea, în timpul frumos pe care l-am împărtăşit de-a lungul acestui proiect.

Şi pentru celelalte patru persoane fără de care cartea aceasta nu ar fi putut fi scrisă: Jenn Dawes a cărei capacitate neomenească de a-mi captura gândurile, aproape la viteza cu care le rostesc, este cea care menţine structura organizată, conectată, comunicată şi fără să plesnească pe la cusături! Îţi sunt îndatorat pentru totdeauna şi te iubesc.

În cele din urmă, Maryannei Vollers şi lui Jodu Glickman, pentru că v-a păsat atât de mult şi pentru disponibilitatea voastră de a lucra cu mine de-a lungul a numeroase nopţi nedormite, rafinând şi editând acest

manuscris.

Şi lui Mary Buckheit, al cărei devotament şi a cărei iubire m-au ajutat să merg înainte în câteva dintre cele mai epuizante momente ale acestui proces lung şi anevoios, dând naştere „comorilor" care ştim amândoi că vor influenţa vieţi în deceniile următoare. Te iubesc şi îţi ofer preţuirea mea eternă.

Harului care a călăuzit acest întreg proces şi acelui lucru, oricare ar fi el, pe care Dumnezeu l-a dezlănţuit în interiorul meu într-o etapă timpurie a vieţii mele şi care m-a făcut să nu fiu niciodată mulţumit cu ceea ce este şi să fiu obsedat nebuneşte de o foame şi de o pornire de a sluji la cel mai înalt nivel posibil. Acelui lucru care îmi aminteşte mereu că nu contează doar lucrurile mari ci şi cele mici. Şi pentru privilegiul cititorilor mei şi al tuturor celor care şi-au pus vreodată speranţele în mine făcând o investiţie într-un produs sau un serviciu sau făcând un salt bazat pe credinţă pentru a veni să asiste la un eveniment unde mi-au dăruit cea mai valoroasă resursă pe care o au: credinţa, încrederea şi timpul lor. Pentru că am devenit partenerul lor, luând înapoi controlul asupra vieţii lor; ducând-o la nivelul la care era, oricare ar fi fost acela şi la nivelul la care merită să fie.

Şi tuturor acelor prieteni şi profesori de pe drumul vieţii mele – prea mulţi pentru a mai fi pomenţi, câţiva faimoşi şi câţiva necunoscuţi, ale căror perspective, strategii, exemple, dragoste şi preocupare sunt umerii pe care am avut onoarea să mă sprijin. În această zi, vă mulţumesc vouă, tuturor, şi îmi continui misiunea de a fi în fiecare zi o binecuvântare în vieţile tuturor acelora pe care am privilegiul să-i întâlnesc, să-i iubesc şi să-i slujesc.

Despre autor

Tonny Robbins este un autor de bestselleruri, antreprenor şi filantrop. Timp de peste 37 de ani, milioane

de oameni s-au bucurat de căldura, umorul şi puterea transformaţională a afacerii şi evenimentelor de dezvoltare personală ale domnului Robbins. El este strategul de viaţă şi de afaceri 1 din ţară. Este solicitat să consulte şi să antreneze unii dintre cei mai buni sportivi, artişti din show-biz, manageri generali din Fortune 500 şi chiar preşedinţi de state.

Robbins este fondator sau partener în peste o duzină de companii din domenii variate, de la o staţiune de 5 stele pe o insulă în Fiji până la membre protetice personalizate imprimate 3-D. Prin intermediul Fundaţiei Anthony Robbins şi fondurilor sale în contrapartidă, Tony Robbins hrăneşte 4 milioane de persoane pe an din 56 de ţări. El a iniţiat de asemenea programe în peste 1500 de şcoli, 700 de închisori şi 50.000 de organizaţii caritabile şi adăposturi. El locuieşte în Palm Beach, Florida.

Companiile Anthony Robbins

Fundaţia Anthony Robbins

Fundaţia Anthony Robbins este o organizaţie non-profit creată pentru a împuternici indivizii şi organizaţiile ca să facă o diferenţă semnificativă în calitatea vieţii celor uitaţi adeseori de societate: tineretul nostru, cei fără adăpost şi cei înfometaţi, prizonierii şi vârstnicii. Coaliţia sa de voluntari dedicaţi asigură viziunea, inspiraţia, resursele inovatoare şi strategiile specifice necesare pentru a-i împuternici pe aceşti membri importanţi ai societăţii.

Ceea ce a început în urmă cu aproape 40 de ani ca efort individual al unui singur om de a hrăni două familii s-

a transformat acum într-o mişcare. Fundaţia a fost clădită pe sistemul de convingeri conform căruia, indiferent de statură, doar cei care au învăţat puterea contribuţiei sincere şi dezinteresate vor încerca cea mai profundă bucurie a vieţii: adevărata împlinire. Conectând, inspirând şi dând dovadă de leadership adevărat în întreaga lume, impactul global al fundaţiei este furnizat printr-o coaliţie internaţională de donatori şi voluntari cărora le pasă.

Toate profiturile obţinute de autor de pe urma *Banii*: *Stăpâneşte jocul* au fost donate în avans către Tony Robbins 100 Million Meal Challenge (*Provocarea Tony Robbins a Celor 100 de Milioane de Mese*) unde persoanele, corporaţiile şi filantropii sunt invitaţi în mod egal să participe pentru a egala donaţia lui Tony Robbins de 50 de milioane de mese care să hrănească familiile înfometate şi nevoiaşe. Timp de peste 38 de ani, Tony şi-a dedicat timpul şi resursele pentru a hrăni 42 de milioane de oameni de pe cuprinsul ţării şi din jurul lumii. Inspirat de generozitatea unui străin de a-i hrăni familia cu ani în urmă, Tony a format un parteneriat cu Feeding America în conjuncţie cu Swipe Out (www.swi-peout.com) şi cu Salesforce.com pentru a dona peste 100 de milioane de mese în decurs de un an; primul program de felul său.

www.moneymasterthegame.org

Swipeout

Permite mărunţişului tău să schimbe lumea. Ce s-ar întâmpla dacă de fiecare dată când am cumpăra ceva, am ajuta pe cineva? Dacă micile noastre tranzacţii obişnuite de zi cu zi ar ajuta la realizarea unui impact extraordinar pe glob? Ce s-ar întâmpla atunci când cardul tău de credit ar fi o armă împotriva nedreptăţii globale? În mai puţin de un minut, aplicaţia Swipe Out le permite consumatorilor să-şi conecteze cardurile de credit/de debit la sistemul patentat care va rotunji automat fiecare achiziţie a unui

consumator la cel mai apropiat dolar. Tot mărunţişul rămas ca rest – 100% – va fi canalizat spre cele mai presante probleme din lume pe care le înfruntă copiii şi pe cei afectaţi de sărăcia extremă: înfometare, boală şi sclavie. Printre partenerii noştri se numără Tony Robbins şi, de asemenea, Marc Benioff, fondatorul Salesforce.com.

www.swipeout.com

International Baschet Brigade

International Baschet Brigade (Brigada internaţională a coşurilor) este clădită pe o noţiune simplă: „Un act mic de generozitate din partea unei persoane căreia îi pasă poate transforma vieţile a sute de oameni". Ce a început ca efort individual al lui Tony de a hrăni familii nevoiaşe s-a transformat acum în International Baschet Brigade, creată de Fundaţia Anthony Robbins, oferind coşuleţe cu mâncare şi obiecte casnice pentru peste 2 milioane de oameni anual, pretutindeni în lume.

Global Youth Leadership Summit

Global Youth Leadership Summit (Summitul de leadership pentru tinerii de pe întregul glob) al Fundaţiei Anthony Robbins este un program de cinci zile care le oferă participanţilor cu vârste cuprinse între 14 şi 17 ani un mediu proiectat să-i propulseze în roluri de leadership care le vor schimba vieţile şi comunităţile. Formatul summitului include discuţii în grupuri mici, experienţe practice de învăţare în servicii, jocuri de simulare a leadershipului şi exerciţii gândite să le permită participanţilor la summit să-şi identifice propriile atuuri de leadership.

The challenge (Provocarea)

Viaţa este un dar şi noi, toţi cei care avem posibilitatea, trebuie să ne amintim că avem responsabilitatea de a oferi ceva înapoi. Contribuţiile pot să facă efectiv diferenţa. Te rog să ni te alături acum şi să-ţi iei angajamentul să-i ajuţi pe cei mai puţin norocoşi să se

bucure de o mai bună calitate a vieţii.

Carta Fundaţiei Anthony Robbins este realizată prin aceste programe şi prin altele ca ele. Persoanele interesate de mai multe informaţii pot suna la 1 – 800 – 554 – 0619 sau să ne viziteze online la www.anthonyrobbinsfoundation.org.

STRONGHOLD

— WEALTH MANAGEMENT-Stronghold Wealth Management

Stronghold Wealth Management LL şi Stronghold Financial LLC sunt amândouă firme de consultanţă în investiţii autorizate SEC. Acestea oferă servicii de consultanţă fiduciară cu o transparenţă completă ca principiu central de operare. Acestea nu percep comisioane. În combinaţie cu servicii extraordinare, o amprentă personală şi soluţii inegalabile, Stronghold caută să ajute oamenii pe cuprinsul unui spectru larg de active investibile şi furnizează de asemenea o analiză gratuită a portofoliului prin platforma sa web omologată. Companiile Stronghold pot fi contactate la www.Stronghold Financial.com.

ANTHONY ROBBINS

Despre Anthony Robbins Companies

ANTHONY ROBBINS COMPANIES (cu acronimul ARC – Companiile Anthony Robbins) este o alianţă de organizaţii diversificate „focalizate pe impact”, specializate în oferirea unor eveniment, programe, produse şi servicii extraordinare de talie mondială care îmbunătăţesc calitatea vieţii persoanelor şi organizaţiilor din întreaga lume. Înfiinţată de strategul de viaţă şi de afaceri numărul

unu al Americii, Tony Robbins, ARC este formată din peste douăsprezece companii cu un venit combinat care depăşeşte 5 miliarde de dolari pe an. Deşi au caracterizări şi linii de afaceri diverse, toate companiile ARC sunt dedicate dezvoltării umane, dezvoltării în afaceri şi finanţe.

Human Elevation Companies

Robbins Research International (RRI)

Cu contacte în peste 100 de ţări, RRI organizează seminare publice şi corporatiste în toată lumea, pe subiecte de la performanţe de vârf şi transformarea vieţii la dezvoltarea unei afaceri şi la măiestrie financiară. Tony Robbins îşi desfăşoară evenimentele live Unleash the Power Within (*Dezlănţuie-ţi puterea lăuntrică*) cu traducere în şapte limbi. Câteva din cele mai căutate experienţe oferite de RRI sunt programele Mastery University, Business Mastery şi Platinum Partner pe toată durata anului. Bazate pe 38 de ani de urmare a modelelor oferite de cei mai de succes indivizi din lumea afacerilor şi a performanţei de vârf, aceste cursuri oferă strategii specifice de a realiza progrese şi un curs de lucru care îi ajută pe oameni să-şi transforme vieţile şi pe proprietarii de afaceri să-şi dezvolte companiile cu 30% până la 130% pe parcursul primelor 12 luni. RRI oferă o varietate de experienţe de coaching individual sau de imersiune totală care ajută oamenii şi organizaţiile să creeze rezultate revoluţionare. RRI a fost onorat să interacţioneze cu câţiva dintre cei mai extraordinari indivizi din lume prin evenimentele, programele şi coachingul său: preşedintele Bill Clinton, Serena Williams, Hugh Jackman, Oprah

Winfrey, Melissa Etheridge, Quincy Jones, Anthony Hopkins, Pat Riley, Usher, Pitbull, Mark Burnett, Brett Ratner, Derek Hough şi Donna Karan şi numeroase echipe profesioniste de sport, de la NBA la NFL, s-au bucurat de impactul eforturilor lui Tony Robbins.

Această staţiune şi spa exclusivist din Pacificul de Sud i-au servit lui Tony Robbins drept loc personal de evadare timp de mai bine de 25 de ani. Înconjurat de un recif natural de corali şi de ape turcoaz, limpezi precum cristalul, destinaţia idilică promite să îi relaxeze şi să ofere romantism oaspeţilor săi, care se îngrămădesc acolo din toate colţurile lumii. În 2013, Oprah a selectat Namale ca locul numărul unu din lume în care merită să mergi.

Namale Resort and SPA

Vizitatorii au ales această insulă privată paradiziacă pentru a evada şi a se elibera de stres, fiind răsfăţaţi de combinaţia unică de seninătate şi entuziasm. Namale se clasează constant printre primele zece staţiuni şi spa-uri din Pacificul de Sud şi farmecul său unic o plasează printre primele cinci staţiuni pentru luna de miere din lume. Un paradis cu cinci kilometri de plajă cu ieşire la ocean, ce se învecinează cu păduri tropicale, cascade şi peisaje extraordinare pentru scufundări şi snorkeling. Namale Resort and Spa nu găzduieşte mai mult de 20 de cupluri în acelaşi timp, având un personal de peste 125 de oameni care să-i deservească. Nu-i de mirare că unii dintre cei mai influenţi directori executivi şi celebrităţi şi-au găsit fericirea la Namale, inclusiv actorii Russell Crowe, Edward Norton, Anthony Hopkins şi Meg Ryan; antreprenorul Jeff Bezos; producătorul Quincy Jones; legenda modei Donna

Karan; şi antrenorul din NBA Pat Riley – pentru a menţiona doar câţiva. Personalul de talie mondială al staţiunii este dedicat să ofere oaspeţilor o experienţă autentică de vacanţă fijiană. Namale este locul unde este satisfăcută fiecare solicitare, unde fiecare dorinţă este anticipată şi unde fiecare aşteptare este depăşită. Pentru mai multe informaţii, oaspeţii pot suna din SUA (1 – 800 – 727 – 3454), internaţional (1 – 858 – 38T-5177) sau să viziteze onlinelawww. namalefiji.com.

Robbins Madanes:
Center for Strategic Intervention
(Centrul pentru intervenţie strategică)

Anthony Robbins şi Cloe Madanes şi-au unit forţele pentru a pregăti terapeuţi şi antrenori profesionişti în cele mai eficiente şi integrate instrumente pentru a crea schimbări revoluţionare pe plan personal, familial şi organizaţional. Împreună, ei au pregătit peste 15.000 de terapeuţi şi antrenori în întreaga lume. Terapeuţii sunt instruiţi în metodologia exactă a strategiilor de intervenţie ale lui Anthony Robbins şi sunt testaţi sub aspectul eficienţei pe durata unui an – sau, în cazul mentoratului mai avansat, timp de trei ani. Misiunea centrului este să găsească soluţii pentru conflicte interper-sonale, să prevină violenţa şi să contribuie la crearea unei comunităţi mai coezive şi mai civice. Un intervenţionist strategic navighează o varietate de scenarii care acoperă de la probleme individuale, la cele ale familiei, ale grupului de apropiaţi, organizaţiei şi ale sistemului social mai larg.

www.robbinsmadanes.com

Fortune Practice Management

Fortune Management este prima companie de practică a managementului din ţară. Combinând expertiza lui Tony Robbins cu expertiza de afaceri a Fortune Management, clienţii învaţă cum să dezvolte brandul activităţii lor, cum să crească afacerile pe bază de recomandare, să mărească volumul de pacienţi, cum să-şi păstreze clienţii sau pacienţii şi să fie cu un pas înaintea concurenţei. Fortune oferă o combinaţie inegalabilă de coaching, consultanţă şi antrenament prin seminare personalizate, coaching personalizat şi sisteme de sprijin elaborate pentru a îmbogăţi vieţile profesionale, personale şi financiare ale celor care lucrează în domeniul îngrijirilor medicale. Misiunea noastră este de a le furniza echipelor de profesionişti medicali expertiză, resurse şi soluţii în management care să le îmbunătăţească semnificativ practica.

www.fortunemgmt.com

Unlimited Tomorrow

Unlimited Tomorrow, o companie tehnologică şi de inovare înfiinţată de Easton Lalhappelle, oferă produse care le dau fiinţelor umane posibilitatea să facă imposibilul. În prezent, compania se concentrează pe construirea unor „exocostume” şi „exoschelete” (costume robotice pentru mâini şi picioare) accesibile ca preţ, uşoare, discrete. Aceste costume le vor oferi persoanelor paralizate posibilitatea de a merge din nou. La vârsta de

14 ani, fondatorul Easton Lalhappelle a construit prima sa mână robotică fabricată din Lego-uri, sârmă de pescuit şi tuburi electrice. Prin îmbunătăţirile sale treptate, mâna s-a transformat într-un braţ şi apoi a avansat la o invenţie printată 3-D controlată de minte. După ce a întâlnit la un târg ştiinţific o fetiţă de şapte ani al cărei braţ protetic costase 80.000 de dolari (şi care urma să fie înlocuit când ea va fi crescut mare), Lalhappel-le a fost inspirat să-şi transforme prototipul într-un dispozitiv practic şi accesibil ca preţ. Schiţele sale nu erau doar uluitor de efective, ci reduseseră şi costul sub 1.000 de dolari. Preşedintele Barack Obama l-a invitat pe Lalhappelle la Casa Albă şi a dat mâna cu unul din braţele create de el. Lalhappelle a călătorit prin lume, răspândind mesajul zilei de mâine nelimitate care ne este accesibilă tuturor, inclusiv printr-o Conferinţă TED. Easton a lucrat chiar şi la NASA la proiectul Robonautului, dezvoltând o interfaţă telerobotică nouă.

www.ultimitedtomorrow.com

Companiile de elevare financiară şi a afacerilor

Cloudeoaching International

Cloudloaching International este un serviciu de integrare comportamentală dinamic şi premiat. Noi utilizăm cloud-ul pentru a determina creşteri maxime pentru vânzările vizate cu o creştere sustenabilă pentru organizaţii de nivelul întreprinderilor. Combinând cele mai eficiente instrumente CRM cu vânzări optimizate şi cu procese de managementul vânzărilor, noi asigurăm o ameliorare rapidă şi sustenabilă a rezultatelor din vânzări. În 2013, Cloudloaching International a fost câştigătorul

„Premiului pentru Cel Mai Bun Elearning pentru Trainingul în Vânzări" al revistei *Elearning*! Noi am deservit peste 50% din companiile din Fortune 500 şi avem peste trei decenii de experienţă dovedită.

www.CloudloachinglnternaţionaI.com

Advisors Excel

La Advisors Excel, lansată în 2005, misiunea noastră este aceea de a adăuga valoare nesfârşită pentru consilierii financiari independenţi de top pe care-i servim pe cuprinsul tuturor celor 50 de state. Cu un accent pe planificarea venitului de pensie, ARC a format un parteneriat cu Advisors Excel pentru a crea şi a promova produse şi servicii adiţionale care vor ajuta la crearea unui plan de venituri garantate pe viaţă pentru milioanele de americani care au parte de nesiguranţă în legătură cu viitorul venitului lor de la pensie. În prezent, Advisors Excel s-a dezvoltat devenind cel mai mare vânzător angro de anuităţi din ţară.

www.Advisorsexcel.com

Lifetime income

Lifetime Income, o altă afacere în asociere cu Advisors Excel, este o sursă de încredere pentru a ajuta persoanele să creeze şi să acceseze un plan personalizat de venituri garantate pe toată durata vieţii. Utilizând puterea anuităţilor cu venituri garantate – şi noi forme de asigurări de longevitate – sistemul online va ajuta oamenii să-şi creeze un plan pentru o „pensie personală" care se potriveşte cel mai bine cu obiectivele lor şi să identifice cele mai mari plăţi de venit disponibile. Lifetime Income are o reţea de peste 500 de specialişti în venitul de la pensie pe cuprinsul tuturor celor 50 de state.

www.Lifetimelncome.com

America’s Best 401K

America’s Best 40 lk (AB 40 lk) este o companie care revoluţionează statu-quo-ul planurilor 401 (k) cu costuri mari care afectează cu consecinţe grave marea majoritate a companiilor americane, pe angajaţii acestora şi familiile lor. America’s Best 40 lk combină valoarea excepţională, serviciile

cu o pronunţată amprentă personală, opţiunile de investiţii cu costuri superscăzute (fonduri de indici) şi o structură de taxare simplă şi transparentă. Noi oferim de asemenea protecţie fiduciară pentru angajator, toate acestea fiind combinate strategic pentru a crea o soluţie inegalabilă şi eficientă din punctul de vedere al costurilor.

www.americasbest40 lk.com

Mypowerefo

Timp de peste trei decenii, Tony Robbins a ajutat proprietarii de afaceri să-şi maximizeze dezvoltarea şi să economisească din costuri. De curând, ARC a format un parteneriat cu câteva dintre cele mai respectabile firme globale de contabilitate pentru a furniza servicii virtuale de DO pentru un procent din costul echivalent cu normă întreagă. My PowerlFO a fost creată pentru a ajuta companiile să maximizeze profitabilitatea, să scoată la lumină „scurgerile” de bani şi să aducă la suprafaţă ineficienţele cu scopul de a lua măsuri imediate pentru a le rectifica (vine la pachet cu asistenţa unui profesionist). My PowerlFO oferă o analiză gratuită a eficienţei fiscale

pentru companii din Statele Unite, Regatul Unit şi Australia.

www.My PowerlFO.com

Printre Partenerii My PowerlFO se numără

Marcum LLP

Înfiinţată în 1951, Marcum LLP este una dintre cele mai mari firme publice şi independente în domeniul serviciilor de contabilitate şi de consultanţă din Statele Unite. Clasată pe locul 15 la nivel naţional, Marcum LLP a format un parteneriat cu Tony Robbins pentru a oferi resursele a 1300 de profesionişti, inclusiv peste 160 parteneri din 23 de birouri de pe cuprinsul Statelor Unite, Grand Cayman şi China. Cu sediul la New York, prezenţa firmei este adânc înrădăcinată, având birouri cu servicii integrale plasate strategic în pieţele din domenii majore.

www.MarcumLLP.com

HW Fisher & Company

HW Fisher & Company, partenerul lui Tony Robbins din Marea Britanie, este o organizaţie performantă cu sediul în Londra având un serviciu personal, gestionat de parteneri care vizează întreprinderile antreprenoriale mici şi mijlocii (IMM-urile), corporatiştii mari şi persoanele cu averi mari. Înfiinţată în 1933, firma este formată din 29 de parteneri şi un personal de aproximativ 260 de oameni, furnizând o gamă de servicii care cuprind auditul, taxarea

corporaţiilor, servicii pentru clienţi particulari, VAT, recuperarea afacerii şi contabilitate judiciară.

www.hwfisher.co.uk

Hall Chadwick

Hall Chadwick este partenerul australian al lui Tony Robbins şi al cincilea cel mai mare grup de contabilitate din Australia, deservind clienţi din fiecare oraş important. Din 1886, Hall Chadwick a furnizat soluţii inovatoare şi are o reputaţie de invidiat pentru relaţiile sale cu clienţii. Hall Chadwick este de asemenea membră a grupului de contabilitate AGN International, o asociaţie de firme independente de contabilitate din jurul lumii. Reţeaua AGN are o prezenţă internaţională prin cele peste 500 de birouri în peste 83 de ţări, având un total de peste 9500 de parteneri şi angajaţi în întreaga lume.

www.hallchadwick.com

„O carte care schimbă complet regulile jocului. O recomand cu dragă inimă."
- Dr. Stewart D. Friedman, director al Work/Life
Integration Project, Wharton School

4 Ore-Săptămâna de lucru

Bestseller nr. 1 New York Times și fenomen internațional.

EVADEAZĂ DE LA RUTINA 9-17
ȘI ALĂTURĂ-TE NOILOR OAMENI BOGAȚI

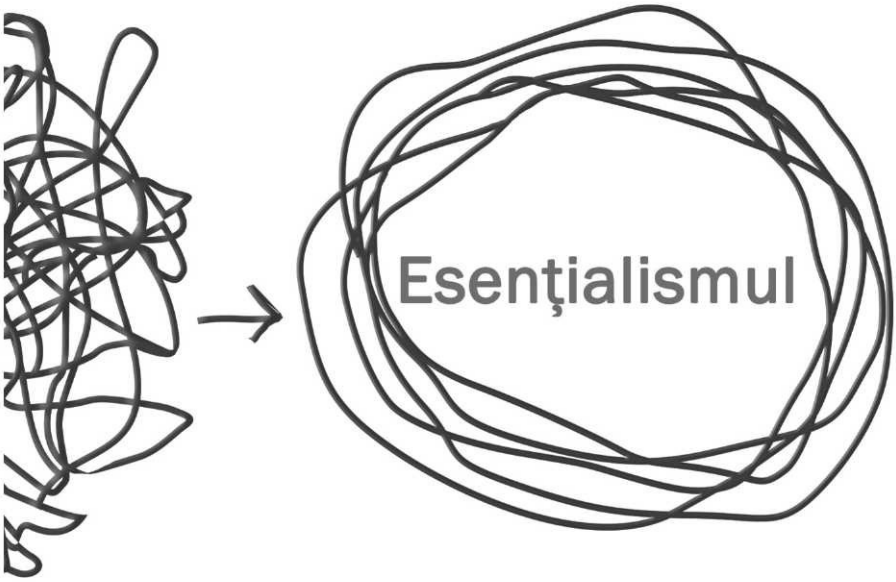
Prefață la ediția în limba română de Florin Roșoga

EDIȚIE ACTUALIZATĂ ȘI ADĂUGITĂ

TIMOTHY FERRISS

ACT și Politon

Bestseller *New York Times*



DISCIPLINA DE A URMĂRI MAI PUȚIN

GREG McKEOWN

Prefață la ediția în limba română de **Florin Roșoga**

ACT și Politon

„Sunteți dator față de dumneavoastră înșivă să citiți *Go-Giver* și să împărtășiți mesajul cu toți oamenii importanți din viața dumneavoastră. E o carte minunată, care îți atinge sufletul și te inspiră."

DAVID BACH, autorul bestellerului *Automatic Millionaire*, Nr. 1 în topul *New York Times*

Bob Burg și John David Mann

GO-GIVER

O scurtă poveste despre o idee remarcabilă de afaceri

Ediție adăugită

ACT și Politon

L. DAVID MARQUET
Comandor al Marinei Americane

Cuvânt-înainte de Stephen R. Covey

Redresează nava!

O POVESTE ADEVĂRATĂ DESPRE TRANSFORMAREA ADEPȚILOR ÎN LIDERI

„Cel mai bun manual pentru metode de delegare, training și o execuție *ca la carte* a sarcinilor pentru managerii de pretutindeni."
- FORTUNE MAGAZINE

Carte tipărită la: Lumina Tipo Bun de tipar: decembrie 2016 Apărut: decembrie 2016

Editura AC şi Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România, C.P. 050202.
tel: 0723.150.590, e-mail: officeactsipoliton.ro www. actsipoliton.ro www.actsipoliton.ro/blog